



Treball de final de Grau en Història de l'Art

Mercat i difusió de l'art contemporani de l'estat espanyol

Impacte dels seus artistes a nivell local i global

Nom: Laia Blanch Taberner
Tutora: Dra. Maria Lluïsa Faxedas Brujats
Curs 2016/17 - Facultat de Lletres

RESUM

El següent treball de final de grau consisteix en una aproximació a la situació que experimenten actualment els artistes espanyols i la seva producció artística en l'àmbit del mercat de l'art espanyol i estranger. Partim del funcionament del mercat de l'art a nivell global, analitzant la història del col·leccionisme i mercat de l'art a nivell espanyol i finalment verificant la complexa i difícil situació que Espanya viu en aquest àmbit. Es tracta d'un projecte desenvolupat amb base teòrica, al mateix temps que amb l'ajuda de les diverses entrevistes personals que vaig fer a artistes i professionals del mercat de l'art.

Paraules clau: Espanya, artistes, mercat de l'art, globalització, cultura i societat.

RESUMEN

El siguiente trabajo de fin de grado consiste en una aproximación a la situación que experimentan actualmente los artistas españoles y su producción artística en el ámbito del mercado del arte español y extranjero. Partimos del funcionamiento y estructura del mercado del arte a nivel global, analizando la historia del coleccionismo y mercado del arte a nivel español y finalmente verificando la compleja y difícil situación que España vive en este ámbito. Se trata de un proyecto desarrollado con base teórica, a su vez que con la ayuda de las entrevistas personales que hice a artistas y profesionales del mercado del arte.

Palabras clave: España, artistas, mercado del arte, globalización, cultura y sociedad.

ABSTRACT

The following end of degree work consists of an approximation to the currently situation experienced by Spanish artists and its artistic production in the Spanish and foreign art market. Starting from the art market functioning and structure at a global level, analyzing the specific Spanish history of collecting and art market and finally verifying the complex and difficult situation that Spain lives in this field. A project developed based on theoretical basis, in turn with the help of personal interviews I did to artists and art market professionals.

Key words: Spain, artists, art market, globalization, culture and society.

Els preus de l'art són determinats per la convergència de l'escassetat real o induïda amb el desig pur i irracional, i res és més manipulable que el desig... Un preu just és el més alt que es pot induir a pagar a un col·leccionista.

ROBERT HUGHES, crític d'art.

La creació artística i el col·leccionisme estan íntimament lligades a l'activitat econòmica i són extraordinàriament sensibles a l'estatus polític que en cada moment té el respectiu país. Espanya, quan va ser poderosa, va acumular patrimoni, i quan va deixar de ser-ho el va perdre, en un procés inexorable que només pot ser contrarestat (però mai parat) per una legislació protectora i per un estímul als museus.

JAVIER PORTÚS, conservador del Museu Nacional del Prado.

Agraïments

Agraeixo els consells i bones indicacions que – sobretot a l'inici – totes les persones del meu entorn em van donar però en especial m'agradaria reconèixer, valorar i deixar constància de la comprensió, ajuda i suport de les següents persones:

A la Doctora Maria Lluïsa Faxedas Brujats, tutora del present Treball de Final de Grau, la confiança d'acompanyar-me en el projecte, la seva ajuda, paciència i exigència, i sobretot, la seva orientació constant durant la trajectòria del treball.

Al Doctor Francesc Miralpeix, l'interès que va mostrar pel meu treball, les idees que em va proposar i bibliografia que em va recomanar.

A Silvia Palmero, haver accedit amablement a respondre a la meua entrevista, per posar-se a la meua disposició en tot el que necessités i servir-me de guia i model en la construcció del meu futur professional.

A Alfredo Palmero, dedicar-me uns minuts de la seva agenda, respondre a la meua entrevista i haver-me obert les portes del seu estudi de treball al Museu Palmero de Barcelona, convidant-me al mateix temps a veure obres amb les que estava treballant en aquell moment i que pràcticament ningú havia pogut gaudir.

A Miquel Mascort, haver accedit a ser entrevistat i explicar-me obertament la seva experiència com a galerista a la ciutat de Girona i Figueres.

I finalment, a la meua família i sobretot a la meua mare, el seu recolzament i el fet d'implicar-se en el meu treball i haver mogut fils per posar-me en contacte amb persones que em poguessin ser d'ajuda.

Índex

1. Introducció	6
2. El mercat d'art i la seva distribució comercial a l'actualitat.....	8
2.1 Mercat Primari i Mercat Secundari.....	9
2.2 L'extraordinari fenomen de l'art contemporani.....	14
3. El cas espanyol.....	19
3.1 Història, tradició i evolució.....	19
3.2 Panorama actual: dades concretes del mercat de l'art espanyol	28
4. Impacte de l'art contemporani de l'estat espanyol	33
4.1 El comerç d'obres d'artistes espanyols contemporanis a nivell nacional.....	33
4.2 El comerç d'obres d'artistes espanyols contemporanis a nivell europeu i internacional.....	38
5. Conclusions.....	41
6. Bibliografia i Webgrafia	44
7. Annexos	47
7.1 Annex 1: Entrevistes realitzades	47
7.2 Annex 2: Obres d'art esmentades	65
7.3 Annex 3: Taules i gràfics	66

1. Introducció

L'equilibri que perdurava des de temps remots entre el valor econòmic d'una obra d'art i les seves característiques intrínseques (qualitat tècnica, grau de conservació, exclusivitat en quan a temàtica...) es va descompensar i convertir, als anys setanta del s. XX, en un bé refugi per aquells qui volien i podien invertir. L'art és un dels pocs àmbits que en temps de crisi continua aportant seguretat als inversors i això és positiu, però és innegable la dràstica modificació que aquesta particularitat ha implicat en el circuit comercial de l'art. Un art que en poc més d'una dècada ha passat a convertir-se, dins una atmosfera purament competitiva i especulativa, en escandalosament volàtil i inestable.

La situació del mercat de l'art a nivell espanyol, per diversos motius, no és per res equiparable a la que hi ha a nivell global i és aquí on rau el meu treball, en descobrir els com, quan i per què d'aquesta situació. La llarga dictadura del general Francisco Franco entre el 1939 i el 1975 no va contribuir precisament al desenvolupament de l'art, la cultura i les seves infraestructures sinó el contrari, i les conseqüències d'aquest fet són encara plenament palpables al 2017. Estem presos en una crisi econòmica que no aixeca el cap i aquest fet juntament amb aspectes socials i culturals, fa que l'art i el seu mercat quedi estancat o reduït al mínim. Tenim una quota de mercat a nivell global en termes de valor de menys d'un 1%, la qual cosa sorprèn si tenim en compte que Espanya és el segon país amb més Patrimoni de la Humanitat. Potser tot està íntimament relacionat.

Tenim patrimoni, tenim obres, tenim artistes contemporanis de rellevància, però segurament l'element dissonant aquí no és la qualitat o rellevància del nostre art sinó el fet de que no hi hagi consciència col·lectiva en aquest àmbit. El poc afecte que rep l'art a l'estat espanyol a dia d'avui no respon a res més sinó a la ignorància que té la seva societat i això afecta tant en l'art antic i modern com en el contemporani i de post-guerra. Un fet que està directament agreujat per una altra variable de l'equació, lligada als aspectes anteriors i que segurament és una de les més rellevants, la Llei del Patrimoni Històric Espanyol del 1985. Una llei redactada ja en plena democràcia per donar resposta als reiterats robatoris que es produïen a l'estat espanyol però que té notables llacunes i requeriria, després de tres dècades, d'una modificació i canvi de plantejament. Al mateix

temps que s'hauria de revisar també la resta de legislacions que impliquen i envolten el mercat artístic del país, tant en tema d'importacions i exportacions com en tema de producció, per tal d'equiparar-nos el màxim possible a la resta de països i mercats de la Unió Europea.

És en aquest complex context que em mouré, intentant esbrinar les causes de la situació que s'està vivint al nostre país en aquest sector, o més concretament, el perquè no hi ha un mercat d'art competent a nivell espanyol i no es dona visibilitat als artistes espanyols contemporanis vius llevat de tres o quatre casos particulars com podrien ser el de Miquel Barceló, Juan Muñoz, Jaume Plensa i Manolo Valdés. Treballaré els mecanismes i la distribució comercial de l'art a l'actualitat i la particularitat d'Espanya dins l'escena global i europea; centrant-me sobretot en quin paper hi té Catalunya o Barcelona en tot aquest panorama. Al mateix temps que intentaré respondre a preguntes com per què a Espanya, a diferència d'Estats Units o altres països de la Unió Europea, es continua valorant més l'art dels grans mestres i fins a mitjans del s. XX, quan a altres països és el revés i l'art actual es situa al capdavant? Si va fer el franquisme, i tot el que va implicar, que ens quedéssim endarrerits en aquest àmbit? Quins són els handicaps als quals tant els artistes com els professionals del sector han de fer front per tal de guanyar-se la vida a Espanya? I si afavoreix el govern i la legislació vigent en quan a compra-venda d'art la seva activitat o pel contrari provoca el seu estancament? Aquestes són, entre altres, les qüestions que desplegaré en aquest Treball de Fi del Grau en Història de l'Art ajudant-me de les aportacions tant d'artistes com de professionals del sector mitjançant algunes entrevistes.

2. El mercat d'art i la seva distribució comercial a l'actualitat

El comerç és un aspecte més de la cultura i cal tenir present que sense els beneficis que generen els circuits comercials, la producció i creació artística quedaria estancada ¹. Si bé es podria pensar que, dins el circuit artístic, l'àmbit de la comercialització de peces artístiques ha estat un aspecte irrellevant o poc interessant pels historiadors de l'art, a dia d'avui sabem que no és així. El cert és que segurament ho era, perquè com és lògic pels estudiosos sempre han passat per davant les qualitats formals i estilístiques tant del seu productor com de l'obra en qüestió, la biografia de l'artista o fins i tot la seva antiguitat i grau de conservació, però actualment hem de tenir en compte que aquest factor no només està marcant les tendències evolutives de l'art sinó que també va formant part, de l'ampli i complex discurs de la història de l'art.

L'art va sorgir com una voluntat d'expressió, com un impuls d'immortalitzar fets o persones en pintures, escultures o gravats, però quan al s. XV es va expandir i popularitzar la pràctica del mecenatge, el mecenes ² es va convertir en la principal personalitat de sosteniment de la creació artística – després de la monarquia o l'església – i les obres van esdevenir un producte. En aquell moment ³ les obres no estaven orientades a fins comercials o mercantils sinó a l'acció de posseir un bé preuat pel fet de ser únic; quelcom similar al que va passar dècades més tard quan l'aristocràcia i les noves generacions burgeses també s'interessaren en l'adquisició d'obres d'art per caracterització d'estatus social o plaer.

Des de temps remots, la possessió d'obres d'art – i de manera singular en el cas de les peces pertanyents a èpoques antigues i prestigioses – ha estat un factor de distinció social, un signe d'identitat de les elits dirigents de l'economia, de la política i de la cultura⁴.

¹ Pérez-Calero Sanchez, Letícia A. (2011). *Mercado del arte e intermediarios: una perspectiva actual*. Andalucía: Laboratorio de arte 23. (p. 537-550). Partint de: López, J. (1996). *La cultura del comercio*. Galería Antiquaria, nº137. (p. 23-26).

² Una pràctica, que va ser especialment estesa durant el període del Renaixement i que consistia en el generós patrocini i foment de les arts.

³ Als segles XV i sobretot XVI la relació artista-client estava marcada per un preu, termini i estil o temàtica concret, és a dir, l'artista produïa el que el comprador o futur propietari desitjava i encarregava.

⁴ Editorial. *El mercat de l'art i la recerca en història de l'art*. Locus Amoenus, [S.l.], v. 6, p. 4-6, dec. 2002. Disponible a: <http://revistes.uab.cat/locus/article/view/v6-editorial/117>. Data accés: 15 Feb. 2017.

Una pràctica força diferent a la de l'actualitat però que ens porta a pensar que és en aquell moment – al llarg dels segles XV i XVI – on es troba l'estat germinal del mercat artístic actual i el seu funcionament o distribució. Tot i així, hem de tenir en compte que segurament va ser la voluntat dels artistes anys més tard d'independitzar-se i sobreviure sense la càrrega de tenir un mecenes per a qui produir, que va fer que la figura de mecenes evolucionés cap a una figura diferent i encara més focalitzada en l'àmbit comercial i/o econòmic: la de l'intermediari. Podríem dir que de la mateixa manera que l'aspecte més bèstia de l'obra d'art el du a terme l'artista, l'aspecte menys artístic dins aquest compendi de personalitats el du a terme l'intermediari; una figura que no buscava adquirir una obra d'art per consum propi sinó per oferir-la a tercers i fer negoci.

El fet és que l'art adquirí un valor de canvi més que un valor d'ús i aquest fet directa o indirectament serví de precedent als agents que teixeixen l'entramat comercial de l'art als nostres dies per fer-hi negoci. Donant lloc a un procés de mercantilització de l'obra d'art sense precedents, on aquesta dins el mercat financer fins i tot s'ha convertit en un bé especulatiu o d'inversió. Seguidament els analitzarem i veurem com a dia d'avui el mercat de l'art implica múltiples dimensions i variants però que principalment queden segmentades en dos àmbits: el mercat primari i el mercat secundari.

2.1 Mercat Primari i Mercat Secundari

El sistema de l'art està format de manera indissoluble per els següents sis elements: l'artista que crea (productor), al galeria que el distribueix i promou, el museu que conserva, el crític que interpreta i tradueix, i la revista d'art i els *mass-media* que informen i sacralitzen; si un d'aquests elements s'encalla, el sistema salta.

Francesco Poli ⁵

Com a idea general, el mercat de l'art podria ser definit com el lloc on es posen a disposició de compradors – col·leccionistes, museus, institucions privades, entre altres – una sèrie d'obres d'art per part de subhastadors, galeristes, marxants, fires, supermercats d'art o fins i tot, per part dels propis productors: els artistes. Sembla una gestió senzilla i accessible però cada mètode té les seves particularitats i és necessari especificar-les.

⁵ *Collezionisti, comprate in galleria* en Flash Gallerie nº18, 1984 (p. 3). Citat a: Ruiz, Nacho. (2011). *La obra de arte como objeto de intercambio. Procesos y estructuras del mercado del arte*. Guatemala: Centro Cultural de España en Guatemala (p. 22)

És una obvietat que sempre i quan els artistes disposin dels mecanismes necessaris i dels suficients potencials compradors, prescindiran de la figura d'un agent o intermediari però no és el cas més comú, ja que a la pràctica només acaba resultant rendible a artistes amb poc volum de producció. Aquest tipus de mercat en el qual tant el preu com les condicions exigides són acordades directament entre l'artista productor i el comprador, forma part del que anomenem com a Mercat Primari. Un mercat del qual també forma part – i de forma més abundant – la venda d'obres d'art a particulars a través de galeries o marxants d'art ⁶, que no deixen de complir la funció de representant o d'agent per tal de garantir contactes. Aquest però és un cercle molt petit i que s'ha vist realment danyat en els darrers deu anys per la crisi econòmica, sobretot al nostre país. De fet, actualment les úniques galeries que aguanten són aquelles que tenen clientela fidel des de fa anys i que no han de sostenir el pes d'un alt lloguer pel local expositiu. Situació que va ser exposada amb molta claredat per part de la Silvia Palmero, professional del sector del mercat de l'art, a l'entrevista que li vaig fer ⁷:

Había una saturación de galerías. En Madrid por ejemplo hace 15 años había una galería al lado de la otra. ¿Qué ha pasado? La crisis. Antes había un tipo de sociedad – la gente que ahora tiene o podría tener 70 años – que si tenía tres duros porque tenía una empresa, era notario o una tienda que le funcionaba, compraba un cuadro de 3.000, 6.000 o 10.000 euros. Cuadros de los que se nutren las galerías. Había una población muy grande que compraba arte en Valencia, Bilbao, Madrid o Barcelona, pero con la crisis estos miles que sobraban ya no los tienes.

La majoria de galeries europees van sorgir al llarg de la segona meitat del s. XIX com a evolució de la pràctica de col·locar obres d'art als aparadors de botigues d'articles per a les Belles Arts, estamperia i marcs. Eren espais de difusió i que permetien per tant la visibilitat de l'obra d'artistes locals. Ens podria servir d'exemple la Sala Parés de Barcelona ciutat, que nasqué el 1840 de la mà de Joan Parés com a botiga d'aquest tipus de productes i trenta-set anys després fou inaugurada formalment com a Galeria amb una sonada

⁶ A nivell internacional podríem destacar, entre altres, a Larry Gagosian, Nicholas Logsdail, Charles Saatchi; i a nivell local a Adolfo Sanchez Flores, Alfonso Zubiagam, Àlvar Sáez Puig, Carles Taché, Andreu Benavent de Barbera Portabella, Francesc Mestre i Bas, Joan Anton Maragall, Isabela Mora o Alicia Ruiz Peñarrubia. Recuperat de: http://www.arteinformato.com/guia/profesionales/marchantes-de-arte-espa%C3%B1oles-es_5. Data accés: 10 Març 2017.

⁷ Silvia Palmero en l'entrevista realitzada per l'autora: annex 1, p. 51.

exposició col·lectiva dels artistes catalans amb més renom del moment; Lluís i Agustí Rigalt, Ramon Martí Alsina, Modest Urgell, Francesc Torrescassana i Joaquim Vayreda ⁸.

Val la pena subratllar en aquest àmbit galerista que a nivell espanyol en l'actualitat, deixant de banda les galeries o portals web que actualment estant operant a nivell online, es concentren principalment en dos punts geogràfics: Madrid i Barcelona. Podríem destacar així doncs – dins l'art contemporani – per exemple: la galeria Álvaro Alcázar, la galeria Leandro Navarro, Blanca Berlín, FREIJO GALLERY, Maisterravalbuena o Nogueras Blanchard, a Madrid; i 3Punts, ADN Galeria, la galeria Malborough, la galeria Sicart o la galeria Toni Tapies, a Barcelona ⁹. Un tipus de locals que queden complementats amb els innovadors però no per això menys destacables Supermercats d'art ¹⁰, els quals van néixer com a concepte a Barcelona ciutat de la mà del marxant d'art francès Jean-Pierre Guillemot fa tres dècades i que ofereixen un nou concepte d'adquisició i venda d'obres d'art prestant una gran atenció a la documentació de la peça i trajectòria de l'artista. I finalment, formen part també d'aquest mercat primari, les temporals i cada vegada més exitoses i buscades Fires d'art ¹¹.

L'exponencial augment de locals encarregats de comercialitzar dins el mercat primari, juntament amb l'augment d'artistes, va fer que s'arribés a mitjans del s. XX, a un excés d'oferta. Com amb tot, la bombolla va explotar i el que havia estat el mecanisme més practicat i utilitzat durant tota la història del mercat de l'art a dia d'avui ha quedat pràcticament substituït per falta de demanda i mitjans en detriment de l'ampli i competidor Mercat Secundari. La complexitat de tot aquest entramat del mercat de l'art ha fet que al llarg d'aquests darrers anys els artistes quedessin posicionats – en la majoria de casos – en una situació de desigualtat competitiva respecte les galeries, i que moltes d'aquestes al mateix temps quedessin en desigualtat respecte a galeries de marca amb molt més renom i pressupost. Què necessita un artista per tal de vendre una obra? Promocionar-se i donar-se

⁸ Recuperat de: <http://salapares.com/historia/>. Data accés: 24 Feb. 2017.

⁹ Recuperat de: <http://www.consorciodegalerias.com/galerias-asociadas/> Data accés: 10 Març 2017

¹⁰ Destaquen sobretot per intentar democratitzar i posar a l'abast de tothom aquest mercat tant elitista amb peces d'artistes reconeguts a preus assequibles per la majoria de les butxaques, al mateix temps que per donar visibilitat a artistes emergents i locals.

¹¹ A nivell internacional podríem destacar, entre altres, a Art Basel, Art Basel Hong Kong, TEFAE, Art Basel Miami Beach, Art Cologne o Frieze Art Fair; i a nivell local ARCO, Fieriarte, ArtMadrid, Swab Barcelona, LOOP Fair, ArtsLibris o JustMad.

visibilitat i això no ho aconsegueix mitjançant galeries locals sinó a través d'un altre tipus de mercat, el secundari, que com veurem seguidament és el doble de recargolat i a part, té el doble de capital econòmic.

Actualment, per tal de treure rendibilitat a la compra-venda d'art, es requereix tant d'un potent programa publicitari o de màrqueting, com d'un adequat portal web, galeria o local expositiu, i tot això és el que acaba posicionant favorablement les cases de subhastes; un sector purament econòmic, sense escrúpols i que es permet el luxe de manipular, controlar i regular preus. Estem parlant d'un mercat fortament competitiu, que a nivell global suposa l'eix principal del mercat d'art i que funciona generalment a través de subhastes a l'alça en les quals l'únic que estipula el preu és el desig de posseir un objecte que ningú més tindrà.

El Regne Unit ha estat històricament el país pioner en aquest sector, d'on van sorgir les dues grans bases d'aquest sistema a mitjans del s. XVIII: Sotheby's, el 1744, i Christie's, el 1766, que actualment monopolitzen i lideren amb més d'un 70% les transaccions. Si bé és una forma de compra i venda d'art poc equitativa en quan a preu just – si tenim en compte que en alguns casos el preu i la qualitat artística de l'obra no acaben d'estar anivellats – si que és la que millor s'ajusta a la llei d'oferta i demanda. El seu funcionament és senzill: hi ha un equip de professionals i entesos que estudien les cotitzacions de l'artista, la seva trajectòria i el valor de l'obra o lot; s'estipula un preu de sortida i en molts casos un preu de reserva per tal de garantir que la compra no sigui deficient; al moment de l'acte els presents fan la seva aposta i finalment s'espera a que l'import econòmic pugi el màxim possible i la venda es pugui rematar positivament. Una informació que queda dipositada per exemple a la base de dades d'ArtPrice.

A Espanya la casa de subhastes més antiga i prestigiosa és la Sala Durán, fundada el 1969, però no es pot comparar amb les esmentades anteriorment, ni en volum de vendes ni amb els imports de les adjudicacions. Cal esmentar que actualment també estan operatives diverses cases de subhastes a nivell online – com Setdart –, possibilitades gràcies als avenços tecnològics i que permeten la pràcticament total globalització del mercat i al mateix temps una certa democratització. I és de justícia mencionar que dins aquest

anomenat Mercat Secundari també hi trobem alguns marxants i algunes galeries que compren obres i després les revenen amb cert marge de benefici.

Com a síntesi podríem afirmar que el mercat d'art primari és el que s'ocupa de gestionar i vendre les obres d'art recent produïdes o que provenen directament de l'artista, i el mercat secundari és el que dona cabuda a obres que van ser adquirides per algú en un moment determinat i es volen posar a la revenda. Una estructura que s'establí a la segona meitat del s. XIX i que per tant hauria d'aparentment estar clara i definida però tanmateix, en realitat, el que trobem és que la línia divisòria entre aquests dos "móns" – qui se n'ocupa i/o en forma part – és molt fina i no està actualment tant clara. Un clar exemple podrien ser les cases de subhastes, que actualment tant estan venent obres d'art d'artistes contemporanis i que no han estat mai al mercat, com obres d'art més antigues que han passat ja per diversos propietaris. Una particularitat cada vegada més freqüent però que no sempre ha estat així – tret d'algun cas aïllat – en la tradició cultural occidental. De fet, la venda d'art a subhasta provinent directament de l'artista si que ha estat i continua essent una pràctica usual, tal i com clarament exposa l'especialista en sociologia econòmica i cultural Olav Velthuis a l'article *The contemporary art market between stasis and flux*¹², però no a occident sinó a mercats emergents com el de la Xina o la Índia.

While hardly any European or American artists have actually followed suit since Hirst's sale at Sotheby's, in the emerging art markets of China and India it has been common practice for artists to sell new works directly at auction.

El fet és que tant podem trobar empreses, institucions o personalitats concretes que es dediquin exclusivament a un dels dos mercats, com podem trobar-ne també que abastin ambdós i simultàniament. L'únic que cal saber és que cada una de les opcions porta intrínseca una estratègia i una forma de treballar concreta i que per tant, no totes t'aportaran el mateix. És a dir, rarament utilitzarà el mateix mecanisme de compra-venda un particular que tingui i vulgui vendre una peça d'un artista cotitzat i amb reconeixement, que un artista emergent que encara s'hagi de promocionar. Segurament en el primer cas

¹² Velthuis, Olav. (2012). *The contemporary art market between stasis and flux*. Capítol de llibre: Lind, Maria; Velthuis, Olav. (2012). *Contemporary Art and Its Commercial Markets: A Report on Current Conditions and Future Scenarios*. Berlin: Sternberg Press Disponible a: <http://www.bamart.be/files/BKveldanalyseOlavVelthuis.pdf> Data accés: 10 Març 2017

s'optaria per intentar treure el màxim de benefici en la transacció i per tant s'utilitzaria una casa de subhastes per obtenir-lo, i en el segon cas s'optaria per buscar una galeria en la qual exposar o fires d'art, per tal d'obrir-se camí i donar-se visibilitat. Cal sospesar el mètode que més convé abans de decidir-se per un o altre.

2.2 L'extraordinari fenomen de l'art contemporani

L'art sempre ha tingut, té i tindrà una finalitat i una de les que té avui en dia és tenir sortida al mercat artístic. Hem presenciat com a finals del s. XX es creava una bombolla de negoci artístic mitjançant la compra-venda en la qual ja no només hi tenien cabuda els historiadors de l'art, artistes i entesos en l'àmbit estrictament artístic, sinó que també en formaven part els publicistes, economistes, i fins i tot, brokers ¹³. Un fet que no podem deslligar de la modificació del caràcter de les obres d'art i la dificultat que implica aquesta especificitat a l'hora d'adjudicar-los-hi un valor tant a nivell monetari com a nivell més simbòlic.

Mai el mercat de l'art havia estat tant fort. Mai el diner havia estat tant poderós. Mai tants artistes havien arribat a ser tan rics, i mai hi havia hagut coses tan alarmants en venta ¹⁴

La lògica del mercat de l'art ha canviat. Les avantguardes del s. XX van suposar una revolució en l'estètica i la creativitat artística, però també van iniciar una tònica curiosa en el sector del mercat artístic que ha portat a que l'art passés a les mans d'una minoria selecta i exquisida però no tant a nivell intel·lectual i humanístic, que també, sinó més aviat a nivell adquisitiu. Quelcom que ha portat a que la figura d'assessor o *art advisor* hagi agafat, al s. XXI i dins el mercat de l'art, més força que mai, perquè el famós 1% que aclapara més riquesa que el 99% restant pot permetre's comprar noves adquisicions però no deixen de necessitar persones enteses en el tema que aportin cert judici a l'hora d'engrandir les col·leccions. Coneixement és poder i més en aquest món canviant any rere any i on el secretisme és una de les seves característiques principals.

Aquesta modificació no deixa de ser simptomàtica, sobretot si tenim en compte el paper que juga la premsa i la globalització en tot aquest entrellat. Xifres d'escàndol, resultats de

¹³ Del Alisal Sánchez, Eloisa. (2005). *Arte y mercado. Una aproximación*. Article cedit per l'autora al Portal Iberoamericano de Gestió Cultural per la seva publicació al Boletín Gestión Cultural nº12: Mercado del Arte Contemporáneo.

¹⁴ Searle, Adrian. (18 març 2008). *Critical condition*. The Guardian. Disponible a: <https://www.theguardian.com/artanddesign/2008/mar/18/art> Data accés: 15 març 2017.

subhastes explosius, artistes amb cotitzacions estratosfèriques, que apareixen a diaris de tot el món i fan que cada vegada ens sentim més allunyats de la verdadera essència de l'art. Hi ha gent que només s'assabenta d'aquests titulars i això el que provoca és que es creï un imaginari per part de la societat on l'art ja no sigui entès com a cultura – a excepció potser del que es troba en museus – sinó com a luxe i únicament accessible a les elits, oblidant o deixant de banda tot el que ens ha aportat i ens continua aportant.

És com si l'art, juntament amb el seu mercat, estigues intentant esquivar aquell pensament racional que tant caracteritza i ha caracteritzat sempre a l'esser humà. Com si estigués intentant fugir de tota comprensió. Tenim uns artistes concrets, unes obres d'art materialitzades en múltiples i variades formes, uns agents, estudiosos i entesos que fan d'intermediaris entre els artistes i la resta del món, de la mateixa manera que tenim una xarxa d'institucions museístiques i institucionals que hi donen suport. La qüestió és: tenim una mesura per determinar el valor i el possible impacte de l'artista i/o les seves obres? Què ha fet que en aquests darrers trenta anys certes obres d'artistes vius es venguessin a preus tant desorbitats?

Es podria arribar a entendre que una obra com *Femmes lisant (Deux personnages)*¹⁵ de Picasso es vengués el 2011 a la venta d'art impressionista i modern de Sotheby's per 14.332.920 d'euros a un col·leccionista privat; era una pintura d'un dels artistes més cotitzats del món, característica d'un estil concret del segment d'obres d'art modern – que actualment lidera el mercat –, de formes amables i colors pàl·lids entranyables. El que realment ens xoca – i en aquests darrers anys ha passat nombroses vegades – és que una tela com la de la sèrie *Abstraktes Bild*¹⁶ de Gerhard Richter del 1986 es vengués per 41 milions d'euros a Sotheby's Londres a inicis de 2015; de tècnica relativament senzilla, fàcilment reproducible i d'un artista que encara pot produir molt més. Què està passant?

El cert és que el món de l'art evoluciona com la societat. De la mateixa manera que la crisi va fer incrementar la polarització d'estatus socials, augmentat la diferència entre pobres i rics i donant lloc a que un percentatge mínim de la població tingués els recursos equivalents a tota la resta, en el cas dels artistes, s'han exagerat les diferències entre els

¹⁵ Annex 2: Figura 1, p. 65.

¹⁶ Annex 2: Figura 2, p. 65.

artistes emergents o menys coneguts i els consagrats. Tal i com va afirmar Carlos Duran, propietari de la galeria Senda de Barcelona, a Josep Playà Maset “es busquen les grans firmes i els que pateixen més són els artistes de mitja carrera, alguns dels quals s’han vist obligats a fer correccions en els seus barems de preus”¹⁷. Grans firmes que a dia d’avui ja no són estrictament artistes morts – com acabem de verificar – sinó al contrari: artistes vius com Gerhard Richter, que han tingut la sort de fer-se un lloc al mercat i que, malgrat no arribar a batre els rècords que baten els artistes de postguerra – segon sector amb més tirada del mercat – com Francis Bacon, Andy Warhol, Roy Lichtenstein o Jean-Michel Basquiat per exemple, absorbeixen un percentatge notable dels ingressos a nivell global d’art contemporani. Una dada curiosa és que Basquiat, Christopher Wool i Jeff Koons ja assoleixen per si mateixos pràcticament el 20% de l’import total de les vendes a escala mundial.

Aquesta realitat, no ha estat res més sinó el resultat de la particular capacitat de suggerir de les obres d’art – allò tant irracional, tant emotiu i tant subjectiu que tenen – que ha portat a que a dia d’avui no només no tinguem mesura per determinar-ne el valor sinó que a part d’això, s’agreuja amb el fet que tothom s’atreveixi a ser artista i crear art. És a dir, per una banda falta un barem per mesurar el talent d’un artista i el valor de la seva obra, i per altra banda tenim un excés d’artistes que ho acaba d’arrodonir.

A dia d’avui tothom s’atreveix a ser “artista” i això perjudica directament als artistes estàndards d’obres de tres o màxim quatre xifres, perquè els devalua el valor de les seves obres. Tot i així, val a dir que, malgrat aquest fet no sigui del tot positiu ni pels artistes ni pel mercat de l’art, si que permet i fomenta una major democratització de l’art i la cultura donant accés a la major part de la societat a aquests àmbits. El fet és que han pujat dràsticament i de forma rapidíssima els preus de les obres d’alguns pocs artistes – l’1% que comentàvem – però contràriament, la resta d’artistes que no juguen a “primera divisió” han hagut de baixar preus per guanyar-se la vida dignament. La Silvia Palmero, fent una comparativa entre la situació que experimenta i viu el seu germà Alfredo i el seu avi el Mestre Palmero – ambdós pintors d’ofici –, ho va expressar amb claredat.

¹⁷ Playà Maset, Josep. (3 abril 2016). *Los valores artísticos*. La Vanguardia. Data accés: 11 març 2017. Recuperat de: <https://www.pressreader.com/spain/la-vanguardia-1%C2%AA-edici%C3%B3n/20160403/281603829609842> Data accés: 11 març 2017.

Hoy quien quiere, puede ser artista. (...) mi abuelo cuando se dedicaba a la pintura había tres o cuatro pintores en toda España. La gente no se podía permitir plantearse ser artista. Venían de una guerra y si tú no tenías mucho talento, no te podías arriesgar. Ahora no, yo voy a ferias normales en Miami, Bruselas...; de obras de 1000, 2000, 5000 euros y es increíble la cantidad de artistas que te encuentras. (...) Esto provoca que sólo destaquen y se haga caso a unos pocos, pero si además le sumas los fenómenos de Larry Gagosian, Charles Saatchi u Opera Gallery, que dicen que un artista concreto es un genio y a partir de aquel momento vende lo que quiere. (...) Todo depende realmente de cómo el artista encaje. (...) El problema es que no hay un baremo de lo bueno y lo malo¹⁸.

És a dir, que ens trobem en una situació on l'1% de les transaccions en el mercat de l'art – que correspon a les obres de més d'un milió de dòlars – actualment suposa el 57% del valor total ¹⁹, pels seus elevats preus. Estem dins d'un mercat volàtil, inestable i especulatiu, caracteritzat per una notable fractura entre els “súper” artistes i tota la resta d'artistes, que per altra banda són l'àmplia majoria.

La cotització no està marcada ni per la qualitat de la tècnica, ni pels materials, ni actualment pel fet de que la peça o artista sigui insòlita o original. El que marca la cotització a l'actualitat – tal i com també passa amb molts dels béns de consum – és la simple llei de la oferta i la demanda, que no és res més sinó l'equilibri entre la disponibilitat del producte i el desig d'obtenir-lo. Si ho apliquem al nostre àmbit podríem dir que el que està passant és que en el cas de “les firmes” la demanda és sòlida i consistent però hi ha escassetat de productes i per tant el preu puja; però en canvi en la resta d'obres la demanda ha baixat – ja sigui per la crisi o per qualsevol altre argument –, l'oferta ha augmentat i per tant, el preu ha baixat.

El mercat de l'art a dia d'avui pot ser definit perfectament com una experiència social i cultural íntimament unida a l'espectacle. Una experiència que ja ve de lluny però que ha estat fortament determinada i elevada per àmbits externs a l'esfera de l'art com l'econòmic o periodístic. Reduint diferències de *modus operandi* amb altres terrenys de la societat com pot ser el de la indústria de la moda, el món musical o fins i tot el futbolístic. Tot el que pertany al mercat de l'art en general – els col·leccionistes de marca, les cases de subhastes

¹⁸ Silvia Palmero en l'entrevista realitzada per l'autora: annex 1, p. 49.

¹⁹ Playà Maset, Josep. (3 abril 2016). *Los valores artísticos*. La Vanguardia. Data accés: 11 març 2017. Recuperat de: <https://www.pressreader.com/spain/la-vanguardia-1%C2%AA-edici%C3%B3n/20160403/281603829609842> Data accés: 11 març 2017.

de referència, les altes cotitzacions d'alguns artistes vius... – està marcant les tendències evolutives de l'art i forma part ja, en certa manera, del propi discurs de la història de l'art. Un fet que em porta a preguntar: tenint en compte que Jackson Pollock va ser l'últim artista geni, no podria ser que s'estigués desenvolupant o s'hagués desenvolupat – amb tots aquests artistes esmentats – una nova figura d'artista com a ídol de masses que no fos la de geni però sí que en fos hereva?

És la societat qui – per un motiu o altre – dona valor als objectes i decideix que una pintura a l'oli o una acció performativa és art. És la societat qui ha fet esclatar aquesta esfereïdora lluita per aconseguir certes obres que ha portat a preus desorbitats. El preu de l'obra no és res més sinó el resultat de la competència entre un nombre de compradors i per tant, està en nosaltres – la societat – la solució a tota aquesta “bombolla especulativa” que afavoreix a uns pocs i pel contrari perjudica a molts. La qüestió és: la volem trobar?

3. El cas espanyol

El mercat de l'art s'ha globalitzat. Tot està connectat, però cal tenir en compte que cada país és un món. És per això que, per tal d'entendre l'impacte artístic que tenen les obres i artistes espanyols a nivell global, és necessari analitzar i posar sobre la taula el context específic espanyol: la seva història en quan a àmbit artístic i – per suposat també – la seva actualitat.

Sovint hem escoltat que la raó per la qual a l'estat espanyol no es valori l'art ni es cultivi l'afany col·leccionista és degut a la manca d'educació artística i cultural de la societat. Ho assenyala clarament el galerista i antiquari barceloní Artur Ramon: “Ens falla la base, ens falta educació visual, la curiositat en la mirada, l'esperit humanista; això s'aconsegueix a l'escola, on, per cert, la història de l'art pràcticament ha desaparegut”²⁰. No els negaré la raó, però si que afegiré que, contràriament al que molta gent pensa, Espanya – i Barcelona en particular – gaudeix i pot presumir d'una notable tradició tant de museus com de galeristes i col·leccionistes. Quelcom que no treu que a dia d'avui – en ple 2017 i arrossegant unes quantes dècades de declivi – ens trobem sense ni un mercat d'art local competent ni un fons decent d'art contemporani als museus. Així doncs, el problema potser no està tant en la manca – o no – de cultura de les persones sinó en les poques i pobres iniciatives i actualitzacions de les institucions i empreses del sector, així com també del poc interès per aquest àmbit del propi Govern de l'Estat i les diverses administracions.

3.1 Història, tradició i evolució

La creación artística y el coleccionismo están íntimamente ligados a la actividad económica y son extraordinariamente sensibles al estatus político que en cada momento tiene el respectivo país. España, cuando fue poderosa, acumuló patrimonio, y cuando dejó de serlo lo perdió, en un proceso inexorable que sólo puede ser contrarrestado (pero nunca parado) por una legislación protectora y por un estímulo a los museos²¹.

²⁰ Playà Maset, Josep. (3 abril 2016). *Los valores artísticos*. La Vanguardia. Data accés: 11 març 2017. Recuperat de: <https://www.pressreader.com/spain/la-vanguardia-1%C2%AA-edici%C3%B3n/20160403/281603829609842>

²¹ Pròleg de Javier Portus a: Socias, Immaculada; Gkozgkou, Dimitra. (2013). *Nuevas contribuciones en torno al mundo del coleccionismo de arte hispánico en los siglos XIX y XX*. Gijón: Trea. (p. 9).

Efectivament ens trobem davant d'un fenomen que té a veure amb la nostra identitat; definida per una història, cultura i tradició concreta. D'entrada hem de tenir en compte que el mercat de l'art és un terme aplicable a l'Estat Espanyol tan sols a partir del s. XX. Tot i així, val a dir que durant l'antic règim - on qui s'encarregava de promoure i responsabilitzar-se de la producció artística del país eren les classes dominants espanyoles: noblesa, aristocràcia, església i reialesa - ja hi havia un gran estímul tant en l'esfera artística com en la cultural en general. Per exemple durant el regnat de Felip IV, l'art era entès com quelcom que dignificava i distingia, i fins i tot hi havia rivalitat per tenir obres de renom. De fet, de la mateixa manera que va passar a la resta d'Europa, va ser en aquest moment - al llarg del s. XVII - que es va estendre àmpliament l'interès de les famílies riques per invertir en art. Van sorgir importants i nombrosos col·leccionistes privats i aquest afany implicà la incorporació d'obres procedents de tot Europa ²² al territori.

Quan aquest període de la història al s. XVIII s'estroncà però, el panorama va canviar i tingueren lloc almenys quatre fets remarcables en l'àmbit que ens ocupa. Primerament, que moltes d'aquestes adquisicions passaren a mans de l'estat amb les desamortitzacions. Un estat que no tenia ni mitjans ni pressupost per crear institucions que es fessin càrrec de la gestió i bona conservació de les obres ²³, però que malgrat això va projectar Museus Provincials per tal de protegir les obres de cada lloc amb un cos de personal que se'n cuidés. Una iniciativa que engegà al s. XIX i especialment al s. XX una important allau de creació de museus públics configurant una variada i rica xarxa museística, i que culminà a nivell estatal a partir dels anys vuitanta del s. XX sobretot, amb l'inici de la democràcia. En segon lloc, que es crearen les acadèmies, on s'estudiava la història i les peces d'art. En tercer lloc, que sorgiren un nou tipus de col·leccionistes, de caràcter burgès, que es van convertir en un dels sectors que més invertia en art. I en últim lloc, seguint amb aquells quatre fets importants, que un gran nombre d'obres d'aquelles col·leccions privades que s'havien format van ser venudes i dispersades a museus estrangers.

²² Obres d'artistes com Rubens, Rafael, Durero, Mantegna, Tiziano, Veronesse, Tintoretto, Ribera, Van Dyck, Annibale Carracci, Barocci, Domenichino, Poussin, entre altres.

²³ Un exemple n'és el fet de no tenir constància de la realització d'un inventari nacional dels béns d'interès que es tenia fins l'any 1884.

Estem parlant d'un moment – s. XVIII i s.XIX – en què, per una banda, nombrosos col·leccionistes amb gustos variats i personals havien vingut i continuaven venien a la península cercant obres exòtiques, però al mateix temps, nombrosos artistes estrangers reivindicaven artistes locals com Francisco de Goya, el Greco o Diego Velázquez. Un escenari peculiar, que al mateix temps incorporà a dues noves personalitats dins d'aquest engranatge: els marxants i els crítics d'art.

Hi havia un interès generalitzat per l'escola espanyola, i especialment per l'obra pictòrica, però no hi havia mercat tret de a nivell particular. Es va valoritzar el nostre art a l'estranger, però arrel del poc valor que li donaven els seus propietaris – els espanyols – aquesta realitat tristament va implicar al mateix temps una pèrdua notable de patrimoni pel país, que ha fet que avui en dia ens manquin algunes de les obres d'art espanyol més representatives ²⁴. És una situació totalment oposada a la que s'havia viscut un parell de segles enrere però que no era res més sinó un reflex del que passava a la societat del moment, que experimentava una decadència tant econòmica com cultural. Per sort, no tots els col·leccionistes espanyols aprofitaren l'avinentsa per vendre obres i fer negoci.

En el cas català aquestes personalitats que van contribuir a la custòdia i salvaguarda del patrimoni del país van ser més que rellevants. Aquests col·leccionistes burgesos ²⁵ al adquirir obres d'art directament a artistes espanyols i especialment catalans del s. XIX i XX – Salvador Dalí, Pablo Picasso, Santiago Rusiñol, Joaquim Sunyer, Xavier Nogués, Joan Colom, Ramon Casas, Joaquim Mir, Isidre Nonell, Hermen Anglada Camarasa, Ramon Martí Alsina, Joaquim Vayreda, entre altres –, no només van confegir el moment germinal del circuit i mercat d'art que un segle més d'art va culminar, sinó que al mateix temps, també van mantenir al país aquestes obres i amb els anys van passar a formar part – ja fos a partir de donació o bé a través d'una venda – de la col·lecció dels majors referents en museística de la comunitat catalana. Catalunya no gaudia d'una col·lecció reial, no tenia

²⁴ Situació que, com veurem, dos segles més tard va comportar un canvi d'actitud i una clara conscienciació de les necessitats del país que va materialitzar-se en la creació d'unes lleis de proteccionisme específiques per tal de que no es repetís aquest fet. Unes lleis que, al evolucionar, curiosament ha provocat l'estat d'estancament actual del mercat artístic espanyol.

²⁵ Destaquen els col·leccionistes: Lluís Plandiura i Pou (Barcelona, 1882 - 1956), Josep Sala Ardiz (Barcelona, 1875-1980), Francesc Cambó (1876-1947) i Pablo Bosch i Barrau (1841-1915).

monarquia pròpia, i va ser gràcies a les propietats d'aquests col·leccionistes ²⁶ que es va poder formar la col·lecció inicial del Museu Nacional d'Art de Catalunya a les darreres dècades del s. XX, o bé la del Museu de Montserrat enriquida el 1982 amb la important donació de Josep Sala Ardiz.

A finals del s. XIX i entrant ja cap al s. XX es percebia un cert esperit de modernització, que tenia a veure amb el canvi de context a nivell europeu que afortunadament havia tingut lloc – la revolució, industrialització i aparició d'una societat absolutament renovada, i que havia provocat un efecte especialment positiu en la promoció, conservació i gaudi de l'art. Els dos llocs de referència ja en col·leccionisme i prèviament al sorgiment del mercat d'art espanyol pròpiament dit en aquests moments eren Barcelona i Madrid encara que, com hem anat intuïnt, amb notables diferències. Quelcom que, per altra banda, continua essent patent i innegable ²⁷ i que queda molt clar amb l'apunt de María Dolores Jiménez Blanco:

Si en Madrid el coleccionismo estaba de alguna forma ligado a figuras de *notables* en muchos casos con pedigrí aristocrático o con cierto perfil público, en Cataluña el coleccionismo suele tener un perfil más nítidamente burgués, como corresponde a un lugar cuyo desarrollo económico y cultural estaba más cercano al del resto de la Europa industrializada ²⁸.

Tot i així, cal esmentar que malgrat que el capitalisme i la nova classe social batejada amb el nom de burgesia ajudà en la constitució d'una nova era, paradoxalment, la posició oficial cap a l'àmbit artístic va ser de “repenjament”. Es tenia en propietat una sèrie de col·leccions, no hi havia capital per invertir i adquirir noves obres d'art, i el sector que més mal parat en sortí va ser el de l'art contemporani, del seu moment. El sector que més havia estat d'interès general per tot el que implicava – creacions artístiques del moment que parlaven tant de la societat en la que es vivia com dels seus costums i cultura popular – havia quedat subordinat a les obres de períodes anteriors, provocant importants canvis en les estructures existents del mercat de l'art.

²⁶ Una materialització de tot aquest ambient són les mostres expositives que s'organitzaven per tal de mostrar els treballs dels estudiants de belles arts de les acadèmies o escoles de belles arts.

²⁷ Actualment Madrid i Barcelona suposen – a parts iguals – la localitat on es troben el 45% de les galeries de l'estat, i és on tenen lloc els majors esdeveniments d'aquesta esfera.

²⁸ Jiménez-Blanco, María Dolores. (2013). *El coleccionismo de arte en España. Una aproximación desde su historia y su contexto*. Barcelona: Fundación Arte y Mecenazgo. (p. 38).

A diferència del que havia passat a altres països d'Europa o Estats Units, Espanya es va passar bona part del s. XIX sense un museu específic d'art contemporani ²⁹. L'únic que s'havia desenvolupat en referència a les belles arts era l'Exposició Nacional a partir del 1856, perquè si bé l'any 1819 s'havia inaugurat el Museu del Prado, no va ser fins el 1898 que es va crear el Museu d'Art Modern de Madrid i el 1891, que es va crear el Museu Municipal de Belles Arts de Barcelona amb una secció d'art modern. Un buit institucional que per una banda va donar peu a que alguns bancs – el Banc d'Espanya – comencessin a invertir en art i a crear col·leccions privades d'art d'artistes del moment: Joaquim Sorolla, Joaquim Mir, Marià Fortuny, Ignacio Zuloaga, entre altres. I per altra, que a Barcelona, de forma pionera, sorgís el 1877 la galeria d'art anomenada la Sala Parés i a la primera dècada del s. XX, la Faianç Català, les Galeries Laietanes i les Galeries Dalmau; encara que aquestes últimes tan sols es mantinguessin actives un parell de dècades. A Barcelona, seguint la tònica del segle anterior, la burgesia empenyia i desenvolupava una via alternativa i més moderna que la que hi havia a la resta d'Espanya. Una Espanya que durant el primer terç del s. XX es mantingué tradicional, conservadora i reticent a innovar, malgrat que fos en aquest mateix moment que la legislació sobre la protecció de patrimoni espanyol comencés a agafar forma ³⁰.

A l'iniciar-se les dues grans Guerres Mundials, la cultura artística cultivada durant les dècades anteriors no s'evaporà però sí que es paralitzà arran de les importants conseqüències socials, polítiques i econòmiques que van implicar. I no parlem ja de la Guerra Civil Espanyola (1936-1939), on la situació de desesperació i indignació era present en tots els sentits per l'afectació que va tenir en la població civil i en l'àmbit museístic i patrimonial ³¹. La crema d'esglésies i retaules, juntament amb la confiscació d'obres d'art de propietat privada va ser una pràctica generalitzada i va suposar la creació

²⁹ Lorente, Jesús Pedro. (2008). *Los museos de arte contemporáneo. Noción y desarrollo histórico*. Gijón: Trea.

³⁰ Si bé és cert que ja s'havien estipulat certes lleis de patrimoni al llarg dels segles anteriors, va ser en aquest moment – inicis del s. XX – quan sorgí la verdadera necessitat de que es configuressin noves polítiques culturals que englobessin tant el foment de la realització de catàlegs i inventaris dels béns patrimonials que hi havia als Museus com la prohibició de la sortida de les obres que aquest custodiava. Una conducta protectora que agafarà consistència concretament amb les lleis del 1911 i el 1915, però que al llarg de tot el segle serà modificada i actualitzada, com veurem posteriorment.

³¹ El conflicte bèl·lic va suposar en el millor dels casos que les obres d'art haguessin de ser traslladades a llocs segurs, i en el pitjor dels casos, que patissin importants danys o tristament desapareguessin, especialment les obres d'art de l'àmbit eclesiàstic.

d'un ampli mercat negre. La regulació normativa existent no era suficient per evitar l'exportació de tot aquest patrimoni i això va ser desastrós, però aquest mecanisme va ser el mateix que va evitar que en temps de bombardejos hi haguessin més pèrdues juntament amb la creació el 1936 de la Junta de Confiscació i Protecció del Tresor Artístic per part del Govern republicà, que anys més tard traslladà 27.000 peces de Madrid a Ginebra, passant per València, Barcelona i Girona ³².

Un pòsit que va fer que en temps de guerra i postguerra es presenciés una insignificant aportació innovadora, la qual no només desencadenà un estancament a nivell estètic sinó que també suposà un evident decreixement d'adquisicions per part de col·leccionistes i institucions. Adquisicions que si es donaven en el cas eren – malgrat tinguessin alguns certs trets de modernitat – de caràcter acadèmic, tradicional i en la major part dels casos religiós. Es buscava una exaltació dels valors nacionalistes de l'estat ³³ però tot i així, no podem dir que s'aixafés del tot l'avantguarda. Concretament podem tenir en compte la construcció del Pavelló Espanyol del 1937 a París en la *Exposition Internationale des Arts et Techniques dans la Vie Moderne* que harmonitzava els valors i compromís polític del país amb l'experimentació estètica.

Seguidament, la llarga dictadura del general Francisco Franco entre el 1939 i el 1975 tampoc va contribuir precisament al desenvolupament de l'art, la cultura i les seves infraestructures. Eren terrenys menystinguts, als quals no s'hi prestava atenció, a banda es creia que els artistes s'havien d'adaptar i representar l'època que estaven vivint per tal de formar part de la història, així com ho havien fet Goya o Velàzquez, i això va fer que molts artistes es sentissin cohibits, censurats, i no poguessin treballar amb total llibertat. Alguns, farts de la poca importància que el règim donava a l'art i la cultura en general, van optar per abandonar aquest ambient i exiliar-se a un altre país; altres, van trobar la fórmula per tal de produir dins la modernitat però sense deixar de complir amb aquests requisits ³⁴.

³² Terreros Andréu, Carmen. (14 juny 2014). El expolio de Patrimonio Cultural: problemas de conceptualización jurídica. *Revista electrònica de patrimoni e-rph*, n° 14, p. 59-97.

³³ Tot i que a diferència d'altres estats com l'alemany i l'italià, no s'acabà d'imposar una estètica concreta i definida.

³⁴ Marzo, Jorge Luis. (2007). *Art modern i franquisme. Els orígens conservadors de l'avantguarda i de la política artística a l'Estat espanyol*. Girona: Fundació Espais d'Art Contemporani. (p. 22)

En realitat, la modernitat no s'havia estancat, simplement, estava vinculada a la política i a l'estat. És de justícia esmentar que sorgí a Barcelona el 1948 el grup artístic avantguardista *Dau al Set* de la mà del poeta Joan Brossa, el filòsof Arnau Puig i els pintors Joan Ponç, Antoni Tàpies, Modest Cuixart i Joan-Josep Tharrats. També a la dècada dels quaranta va sorgir la regeneradora Acadèmia Breu de Crítica d'Art fundada per Eugeni d'Ors i diverses galeries a Barcelona, Madrid i Bilbao, de la mà de col·leccionistes com Joan Prats, Juan Valero i Víctor María Imbert. Una tímida, encara que significant, manifestació de regeneració, que una dècada després es materialitzà també a Madrid amb el col·lectiu El Paso, l'equipo Córdoba o el Museu Nacional d'Art Contemporani a Madrid el 1951 i que pronosticava el que passaria durant els anys posteriors al franquisme. Un moment, en el qual afortunadament es va fer palpable una voluntat tant d'exploració artística com de creació de col·leccions, i en el qual s'incrementà al mateix temps els fons artístics de museus de l'estat, malgrat cal remarcar, que – a diferència del que acostuma a passar – es prioritzà la quantitat respecte la qualitat ³⁵. Un parell de dècades – els anys quaranta i cinquanta – amb una gran efervescència d'activitat però que a part, corresponen al moment en què el mercat de l'art espanyol es desenvolupà en la seva totalitat.

La mort del general Francisco Franco, juntament amb la conseqüent entrada a l'època de transició a la democràcia, portà a un nou ambient social, de recuperació econòmica i prenent consciència de tot el que havia passat i tot el que s'havia perdut, es va reactivar i dinamitzar tant la cultura com el latent mercat de l'art espanyol. En l'àmbit artístic, calia separar l'art de la política. Calia recuperar i preservar els importants conjunts artístics per tal d'oferir-los a la societat i seguint aquesta premissa, a finals del s. XX, tant museus – públics i privats – com diputacions, ajuntaments i altres institucions, iniciaren una nova onada d'adquisició d'obres d'art. Aquesta circumstància va anar en paral·lel a la Llei de Patrimoni Històric Espanyol del 1985 vinculada a la constitució, que va marcar un abans i un després en la normativa legal en conservació i restauració de béns patrimonials i que encara funciona com a llei marc en el context actual; malgrat és cert que les competències en cultura estan transferides al nostre país a les autonomies i tenen – moltes d'elles – lleis pròpies. Una legislació que pretenia superar la dispersió normativa existent, introduir nous

³⁵ Quelcom simptomàtic i que es pot arribar a comprendre si ho entenem des del punt de vista d'intentar recuperar la materialització de la riquesa artística que s'havia anat acumulant segle rere segle al nostre país.

criteris de protecció i conservació, i complir el mandat constitucional de distribució de competències; quedant-se però amb l'exclusivitat de la defensa de l'exportació de patrimoni cultural, artístic i monumental, que està limitant el mercat artístic actual per excés de proteccionisme.

Al llarg de les darreres dècades del s. XX, a partir de la transició espanyola, el concepte de l'art va adquirir més que mai un caràcter de distinció i identitat, iniciant així una implicació dels organismes oficials a contribuir al foment de les arts i incidir en l'educació del país en quan a art modern i contemporani. Es va crear el Ministeri de Cultura i paral·lelament, es va intentar recuperar el temps perdut i donar importància a artistes espanyols avantguardistes adquirint obres de Pablo Picasso, Joan Miró i Salvador Dalí, els quals eren internacionalment coneguts i estaven apareixent a exposicions i retrospectives arreu, però dels quals no havia interessat adquirir-ne obra anteriorment, ja que s'esperava adquirir-les a través de donacions per no haver de comprar-les i no va ser així. L'oferta galerista augmentà exponencialment tant a Barcelona com a Madrid, com també a València i Bilbao. I a part, tingué lloc l'aparició del fenomen fundacions, que no era res més sinó la creació de col·leccions d'art per obtenir certs beneficis – fiscals, bona imatge, aportació social, entre altres – per part d'empreses tant de caràcter públic com privat.

Concretament a la dècada dels setanta, la sensació respecte la valorització de l'art contemporani del país – i al país – va fer un tomb. L'eufòria política i cultural, al mateix temps que el creixement econòmic, van fer d'Espanya un país regenerat. S'experimentava una espècie de moment de transició que va durar fins la dècada dels vuitanta on s'agafà un impuls renovador i es consolidà el que s'havia iniciat. Entre altres coses gràcies a dos fets concrets que van marcar un abans i un després. El primer, tal i com afirma Javier Tusell, l'arribada del *Guernica* de Pablo Picasso a Espanya l'any 1981, que no només va significar un punt d'inflexió a aquesta situació, sinó que a part, va posar punt i final a aquesta transició:

La venida del cuadro *Guernica*, pintado por Pablo Picasso a partir de mayo de 1937 para el Pabellón español de la feria de París, tiene una significación trascendente para nuestra

España en el momento actual. (...) reviste una transcendental importancia desde el punto de vista de recuperación del patrimonio artístico español ³⁶.

Un esdeveniment de notable efecte mediàtic, per tot el que implicava políticament, que realment engegà l'organització de nombroses iniciatives culturals així com exposicions, fires d'art i xerrades. I el segon, important per la creació i difusió de l'art contemporani espanyol i el seu mercat, el naixement l'any 1979 de la mà de Ifema de la Fira Internacional d'Art Contemporani coneguda com a ARCO i celebrada a Madrid, realitzant la seva primera edició el 1982 sota la direcció de la galerista Joana de Aizpuru. ARCOmadrid va néixer amb l'objectiu d'apropar l'art contemporani local i internacional al públic que no acostumava a visitar les galeries d'art, fomentar el col·leccionisme i promoure contactes que dinamitzessin el mercat de l'art i la necessària promoció dels artistes espanyols. Al llarg de les 36 edicions que ha celebrat, ha tingut i està tenint un impacte fortament notable, tal i com corrobora Clare McAndrew:

Según los galeristas las ferias de arte en nuestro país generaron unas ventas de 43'5 millones de euros en 2013. Cerca del 60% de las mismas se registraron en ARCO ³⁷.

Les fires nacionals i internacionals celebrades a Espanya suposen el 35% del total de ventes, però és ARCO la que té el pes principal i la que més repercussió ha tingut per el país, perquè no només va anunciar una forta esperança sinó que també va significar un pas molt gran cap endavant per l'art contemporani i els artistes que el treballaven i treballen. De fet, és l'únic moment de l'any en que podem dir que Espanya reuneix els col·leccionistes internacionals més rellevants, quelcom que explica el perquè a les mateixes dates es celebren també les fires JustMad, Art Madrid, Drawing Room, Hybrid, Urvanity i Flecha.

Una institució innovadora i que també tenia un gran compromís per una progressiva i cada vegada major consideració i visibilitat de l'art contemporani, va ser el Museu d'Art Contemporani de Barcelona (MACBA), inaugurat l'any 1995 com a evolució del Museu d'Art Contemporani fundat el 1960 a la Cúpula del Coliseu de Barcelona i de col·lecció

³⁶ Tusell, Javier. (tardor de 1981). La venida del Guernica. *Cuenta y Razón*, n° 4. Citat a: Jiménez-Blanco, María Dolores. (2013). *El coleccionismo de arte en España. Una aproximación desde su historia y su contexto*. Barcelona: Fundación Arte y Mecenazgo.

³⁷ Mc Andrew, Clare. (2014). *El mercado espanyol del arte en 2014*. Barcelona: Fundación Arte y Mecenazgo. (p. 32).

estrictament contemporània; dedicada a les últimes dècades del s. XX i primeres del s. XXI. Però un dels majors canvis de les darreres dècades pel mercat de l'art – juntament amb l'esmentada fira ARCOMadrid – va ser l'aparició de fundacions – Fundació Juan March, Fundació ICO, Fundació “la Caixa”, Fundació ARCO, Fundació Mapfre Vida, Fundació Coca-Cola... – o entitats públiques i privades – Telefònica, Aena, l'esmentat ja Banco de España – perquè van ajudar a dinamitzar i promoure activitats relacionades amb el món artístic – especialment exposicions – al mateix temps que proporcionen moltes d'elles beques destinades a l'educació i a la formació artística. Absorbint el que no s'acabava de gestionar per part del Govern i donant lloc a una nova imatge de país, més competent i millor connectada amb Europa i el món, encara que segurament, no suficient en quan a difusió cultural i foment del coneixement artístic.

3.2 Panorama actual: dades concretes del mercat de l'art espanyol

En els anys que portem de s. XXI l'increment de vendes d'art i antiguitats ha estat notable. Tot i així, tenint present l'actual globalització del sector, aquest increment queda a anys llum de poder ser equiparable al que hi ha hagut a escala global. Com s'ha mencionat anteriorment, Espanya tan sols realitza un 1% de les vendes d'art al mercat global. Quelcom que no deixa de ser enigmàtic i en certa manera paradoxal si observem els preus amb els quals es tanquen les vendes aquí al país i a l'estranger, els quals no tenen color.

En el sector de Grandes Maestros, los precios españoles son una tercera parte de los Internacionales y tan solo un 15% de los que alcanzan las obras del sector de arte contemporáneo y de postguerra³⁸

Ningú rebatria l'afirmació de que el mercat de l'art aquí Espanya és petit, que es produeixen poques vendes i les poques que es realitzen són de preus realment modestos. Però precisament per això, la situació hauria d'activar el mercat i fer que la gent s'engresqués a comprar i no el contrari. Aparentment és evident que com més accessibles són les obres més fàcil és que tothom les pugui adquirir, però aquesta no sembla raó suficient per invertir en art al nostre país. També és cert que la gran part dels

³⁸ Mc Andrew, Clare. (2014). *El mercado espanyol del arte en 2014*. Barcelona: Fundación Arte y Mecenazgo. (p. 8).

col·leccionistes del nostre país tenen una visibilitat mínima ³⁹, i això encara incrementa més la sensació de que el mercat és reduït.

En l'anàlisi del mercat artístic contemporani espanyol actual cal tenir en compte sobretot dos aspectes. El primer, que hi ha poca gent disposada a invertir en art. No perquè no s'ho puguin permetre sinó perquè una gran part d'aquest gruix de gent que econòmicament i intel·lectualment podria fer-ho prefereix dedicar el temps i diners a altres coses o simplement pensa que per tal de gaudir de l'art cal saber-ne i per tant no en farà de res. S'ha perdut aquella connotació de prestigi social que aportava el fet de posseir una obra d'art, però al mateix temps és innegable que ha millorat la sensibilització general de la població per l'art. Els museus – que són una gran influència i referència – dediquen nombrosos recursos a la didàctica per tal d'educar l'estètica dels visitants, però la base no és sòlida i per tant, és impossible que aquesta gent compri art. La gent consumeix cultura: va a museus quan està de viatge, assisteix a inauguracions d'exposicions, però no es planteja el fet d'adquirir una obra.

Yo personalmente tengo la teoría de que hay muchas costumbres que han cambiado: el teléfono, la tecnología, los viajes, el disfrute. La gente prefiere disfrutar algo que poseerlo. Entonces ahora los cuadros sólo se aprecian si están en museos. Tú pones un cuadro buenísimo en la entrada de un hotel y la gente pasa. Tú lo pones en un museo y la gente pasa pero con veneración. El consumo de la cultura es éste pero nadie entiende nada. Entonces, ¿cómo les vas a pedir que compren? La gente prefiere comprarse un bolso Louis Vuiton, hacerse un botox o irse de viaje antes que gastar cierto dinero en la adquisición de un cuadro ⁴⁰

Els costums han canviat, però paral·lelament cal tenir en compte que l'art ha estat des de sempre quelcom focalitzat a les elits i per tant no ens hauria d'estranyar que avui en dia també sigui així. Aquí entra el segon aspecte. La vida i la forma de viure-la s'ha modificat, però no deixa de ser una situació recurrent al llarg de la història com hem pogut veure.

És cert que Espanya va passar per una època – primeres dècades de democràcia – en la qual la gent es veia amb estatus social i poder adquisitiu per comprar art i comprava. És

³⁹ Les fundacions i institucions exposen les obres que tenen en propietat per tal de contribuir en la formació del públic, però hi ha tot un segment de col·leccionistes privats dels quals no es té constància pràcticament perquè són de gaudi estrictament privat; excepte quan cedeixen les obres per a contribuir a alguna exposició temporals.

⁴⁰ Silvia Palmero en l'entrevista realitzada per l'autora: annex 1, p. 48-49.

cert que el mercat de l'art a partir d'aquest moment es va ampliar, el nombre de col·leccionistes o compradors va augmentar, i aquests estaven fortament interessats no per art internacional sinó per art espanyol i d'artistes contemporanis. És cert que l'any 2008 va esclatar una crisi i totes aquestes famílies de classe mitjana van deixar de tenir aquests diners que abans sobraven. Però també hem de tenir en compte que els mercats locals no han fet res per actualitzar-se, i és aquí on rau el seu estancament.

Respecte les empreses del sector, val a dir que obren i tanquen galeries d'un any per altre. Com esmentava el senyor Miquel Mascort, fundador de la galeria d'art El Claustre de Girona, en els darrers trenta-cinc anys, que és el temps que fa que està oberta la seva galeria, han obert i tancat més de quaranta galeries a la ciutat de Girona. Per què? Pel fet de no adequar-se a les circumstàncies o necessitats dels possibles clients.

Abans venia la gent aquí, preguntava quan valia el quadre i se l'enduia pràcticament. Ara no. Ens hem hagut d'adaptar i donem fins a 20 mesos per pagar. Sigui l'import que sigui. Si val dos mil, cent euros al mes. Amb això hem aconseguit que aquella persona que se n'anava amb un quadre al cap però no volia gastar-se tants diners de cop, ho acabi fent perquè si pagues mica en mica no es nota tant ⁴¹.

Altres galeries han optat per representar els artistes a fires, buscant artistes que estiguin disposats a pagar un import per tal de ser exposats als estands d'una fira amb renom. La situació és complicada i si les galeries d'art amb prou feines sobreviuen, de cases de subhastes a nivell local n'hi ha ben poques – si tenim unes tres mil galeries en tot l'estat, de cases de subhastes n'hi ha tan sols un centenar – i malgrat tenir múltiples fires d'art – tant d'art contemporani, com de modern o fins i tot d'antiguitats – l'única que ens posiciona a nivell internacional és ARCOmadrid: per tant, no és normal que estiguem a la cua de ventes al mercat global?

El mercat artístic espanyol ha quedat reduït amb els anys a obres menors o d'artistes amb menys cotització i renom per dos factors. El primer, perquè els artistes espanyols més ambiciosos – en vistes de la poca activitat del sector – busquen projecció i visibilitat no aquí, amb la seva gent, sinó a l'estranger, perquè és on poden tenir més mercat i assolir preus que consideren justos. Que no deixa de ser el mateix que va passar amb les obres

⁴¹ Miquel Mascort en l'entrevista realitzada per l'autora: annex 2, p. 63.

avantguardistes del s. XX, on els estrangers van valorar i apreciar més l'art espanyol que nosaltres, els propis espanyols. I el segon, que els pocs compradors que té Espanya i que – seguint la tònica de sempre – tenen tendència a voler adquirir obres d'artistes d'aquí, que parlin de la seva identitat i s'hi puguin sentir vinculats emocionalment, acaben buscant també mercat internacional i adquirint obres fora, perquè és on hi ha les peces amb més pes. Ens trobem en un entrellat ple de contradiccions, però una cosa és clara: la història o la forma d'actuar es repeteix.

Tot i així, hi ha petits indicis de que aquest mercat que aparentment sembla adormit i agafat al tradicionalisme, en el que portem de s. XXI ha començat a remuntar o augmentar en quan a moviment, no en canvi, en quan a preus. Si mirem xifres, concretament l'estudi que va fer la Clare Mc Andrew sobre el Mercat espanyol de l'art al 2013 ⁴², veurem com potser ens falta una Biennal però ho compensem clarament amb el que és el nostre punt fort i que sustenta en gran mesura el nostre mercat, que són les fires locals: ARCO, Feriarte, ArtMadrid, Arte Santander, Swab Barcelona, Estampa, FAIM Arte Independiente, Summa, LOOP Fair, ArtsLibris o JustMad, entre altres, encara que potser en tenim en excés. Les vendes realitzades en aquest tipus d'esdeveniments – tant al país com a fora – suposen pràcticament el 40% de les vendes realitzades per les galeries espanyoles en un any. Un fet que no deixa de ser resultat del seu impacte a països estrangers. I per altra banda, en aquest mateix estudi, podem percebre com si a escala mundial el 93% de les operacions tenen un preu inferior a 50.000€ i aquestes suposen un 17% del valor del mercat, en el cas d'Espanya, el percentatge puja fins al 99% i aquestes suposen el 73% del valor total de ventes. Una dada que ens mostra la dràstica diferència entre el mercat de l'art espanyol i la resta de mercats.

A les galeries són pocs els compradors estrangers – un terç aproximadament –, en canvi a les fires això és el més habitual. Quelcom que ens explica perquè pràcticament no es realitzen importacions al país, juntament amb la realitat de l'elevat tipus d'IVA que els hi correspon i el poc afavoridor tipus de canvi, especialment amb Estats Units que per altra banda és un dels majors comercials d'art actualment. En canvi, afortunadament, si que

⁴² Mc Andrew, Clare. (2014). *El mercado espanyol del arte en 2014*. Barcelona: Fundación Arte y Mecenazgo. (p. 8-10; 21-22)

estan augmentant any rere any el nombre d'exportacions d'obres d'art a països com Estats Units, Regne Unit, Suïssa i França, al cap de munt. Moviments internacionals que encara es podrien incrementar més si les galeries apostessin per la venda online – modalitat que actualment només suposa un 1% del total de vendes – o si les cases de subhastes aconseguissin establir, reforçar i ampliar el mercat que han obert també en aquest àmbit.

Les dades són clares i la perspectiva de futur si es vol arribar a una major igualtat respecte a altres països també. El futur s'hauria de projectar en tres vessants. La primera: la internacionalització i globalització del mercat. És un dels punts clau. Les entitats del país han de fer un esforç per ampliar el ventall d'impacte a països estrangers, perquè només així el mercat es reactivarà, els preus es recuperaran d'aquesta caiguda lliure que han tingut les darreres dècades i que continuen sota mínims, i aquesta activitat incentivarà als locals també en endinsar-se en el mercat. La segona: la formació en art i especialment en art contemporani. Com hem vist, al país el mercat de l'art és considerat elitista i segurament aquesta sensació és pel fet de que per la major part de la gent és quelcom desconegut o del que creuen no entendre. Fomentem la visita a galeries, museus, tant als nens com als adults! Dessacralitzem aquest art que actualment es considera avorrit o difícil per l'experiència museística que se'ns proporciona! I finalment, la tercera: millora d'iniciatives, polítiques i regulacions fiscals. Una reducció de l'IVA i un simple increment d'ajudes i incentius per a joves creadors, augmentaria notablement el mercat i beneficiaria indirectament el desenvolupament cultural, econòmic i social en l'àmbit nacional.

4. Impacte de l'art contemporani de l'estat espanyol

El mercat d'art contemporani, ni en el que portem de s. XXI, no ha adquirit al nostre país la importància que té a altres països del món occidental des de fa dècades. Una importància que fins al moment ha estat aclaparada pels grans noms de la història de l'art. Només cal mirar com encara a dia d'avui els preus d'aquestes obres emmarcades dins el sector conegut com a Grans Mestres assoleixen – a les cases de subhastes espanyoles – el doble de preu de rematada que les obres del sector de postguerra o contemporani. Tot i així, cal precisar que malgrat els preus no arribin ni de lluny a equiparar-se als que assoleixen altres períodes de la història de l'art, actualment el 70% de les galeries locals estan venent art actual o contemporani ⁴³.

La situació ha canviat radicalment al llarg de les darreres dècades en quan a mecanismes de ventes, *target* de clients, gustos o modes, però tot i així, continuem en situació de desigualtat en molts aspectes respecte altres països europeus, Estats Units, la Xina o fins i tot Rússia. Què ens falta? Innovar més? Reciclar-nos? Tenim producció artística de qualitat, tenim bagatge, tenim experiència en el sector, les fires internacionals que es realitzen al país funcionen realment bé, però la gran majoria de les vendes que tanquem a Espanya són d'un valor inferior a 3.000€ i la presència d'artistes espanyols actuals a galeries, subhastes o fires estrangeres continua essent escassa.

4.1 El comerç d'obres d'artistes espanyols contemporanis a nivell nacional

La majoria de països ven al mercat de l'art un elevat nombre d'obres d'artistes nacionals. L'art directa o indirectament parla de la identitat cultural. És el medi idoni per expressar aquest tipus d'abordatges més socials i revelar els aspectes més essencials de la realitat. I és per això que malgrat l'evident globalització, sovint l'art produït per artistes de la mateixa nacionalitat ens comunica i transmet quelcom més.

Espanya, encara que com hem vist en alguns moments de la història no ha valorat la producció artística del país, no n'és una excepció. Aproximadament el 70% de les ventes

⁴³ Mc Andrew, Clare. (2014). *El mercado espanyol del arte en 2014*. Barcelona: Fundación Arte y Mecenazgo. (p. 8)

que es realitzen a l'estat han estat produïdes al país i per artistes espanyols, però no només això, sinó que a part, generalment aquestes vendes es queden en mans també de col·leccionistes, marxants, fundacions o empreses locals. Una situació que té a veure o representa un reflex del tipus d'obres que es posen en circulació al mercat secundari, on per exemple més de dos terços dels artistes que exposen a les galeries locals són d'aquí i tan sols la part proporcional restant la conformen artistes estrangers. Dades que no deixen de ser paradoxals si tenim en compte el fet de que malgrat que a Espanya domini clarament la presència d'artistes espanyols, la major part de les vendes d'artistes espanyols i concretament aquelles que assoleixen un major import, no es realitzen aquí sinó fora, a l'estranger⁴⁴. Picasso pràcticament no ha venut cap obra a compradors de l'estat i per l'artista Antoni Tàpies aquestes tan sols representen el 7% del total⁴⁵. Per què? Doncs segurament perquè a Espanya més del 60% de les vendes és inferior a 3.000€ quan a nivell global tan sols és menys d'un 40% i això fa que enlloc de poder vendre les obres a compradors locals hagin de buscar oportunitats fora per tenir un marge de guanys major.

Fa pocs mesos la Fundació Nebrija amb la col·laboració de la Universitat de Granada va publicar un estudi produït al llarg de més de dos anys a través d'una aplicació online que reflecteix la realitat econòmica i professional dels artistes del nostra país. Un informe necessari i molt complet, que es basa en una enquesta⁴⁶ en la qual han participat més de 1.100 artistes i del qual es poden extreure dues dades rellevants. La primera i segurament més alarmant és, que pràcticament el 50% dels artistes declara cobrar uns 8.000€ anuals⁴⁷; fet que constata que una gran part d'aquest col·lectiu tristament no arriba ni al salari mínim interprofessional, el qual es situa actualment en 707,60€ mensuals i 9.906,40€ anuals⁴⁸.

⁴⁴ S'hi aprofundirà al següent apartat 4.2 en el qual es tracta el mercat europeu i internacional.

⁴⁵ Mc Andrew, Clare. (2014). *El mercado español del arte en 2014*. Barcelona: Fundación Arte y Mecenazgo. (p. 17).

⁴⁶ L'enquesta anava destinada a artistes en actiu, que haguessin estat exposant al llarg dels darrers anys i que formessin part d'alguna entitat o associació, i consistia de tres parts força diferenciades. La primera feia referència a l'artista en qüestió (dades personals, nivell d'estudis, mitjans que treballa artísticament, situació familiar, despeses que sustenta, pertinença o no a col·lectius o organitzacions, entre altres). La segona part feia referència a la seva economia i l'evolució que havia percebut durant els anys posteriors a la crisi de l'any 2008. I finalment la darrera, feia referència a la relació de l'artista amb el mercat de l'art. Recuperat de: <http://masdearte.com/estudio-de-la-actividad-economica-de-los-artistas-en-espana-nebrija-marta-perez-ibanez/> Data accés: 17 abril 2017.

⁴⁷ Homs, Lluçia. (16 abril 2017). *Precarietat artística*. Data accés: 19 abril 2017. Disponible a: <http://www.lluciahoms.cat/portfolio/1v-43-16-iv-17/>

⁴⁸ Recuperat de: <http://www.salariominimo.es/> Data accés: 17 abril 2017.

Només el 15% dels artistes – que formen part del percentatge anterior que està en relació amb galeries o altres empreses del sector – poden viure exclusivament del seu art. Quelcom que respon directa o indirectament a les poques relacions establertes amb empreses del sector; una pràctica que tan sols és la realitat d'un 32% d'artistes segons l'estudi. I la segona, que podem posar en relació a la primera, és que el 80% dels enquestats ha cotitzat menys de cinc anys a la seguretat social, la qual cosa els repercutirà a la jubilació situant-los en una precària situació. Veient això, no és normal que els artistes del nostra país, tal i com fan altres persones d'altres carreres professionals, busquin mercat fora de les nostres fronteres? L'artista viu de l'art i les seves creacions – o si més no hauria de ser així – i per tant és totalment comprensible.

Ens trobem en un país fortament nacionalista, en molts sentits, però que en l'àmbit artístic en canvi, no acaba de valorar els seus artistes. Per què? D'on ve el problema? Segurament el problema no rau en el mercat en si, que també, sinó que rau principalment en el fet de no acabar de valorar la feina i dedicació que implica el fet de ser artista i crear: les hores que implica, el treball intel·lectual i el cost del material que suposa, entre altres coses. Una gran part de la societat pensa que és una afició, un hobby, i en alguns casos aïllats és així, però en la majoria no i és una sortida professional igual de digna i seriosa com qualsevol altra. Si a això li afegim el poc clima de confiança que té el mercat de l'art espanyol a l'actualitat – tant pels creadors com pels compradors – i la seva opacitat, tot pren sentit.

Un aspecte que cal tenir en compte per tal de guanyar mercat és que potser aquí a Espanya no tenim compradors joves, ansiosos d'introduir-se en aquest món i que tinguin interès per col·leccionar, però a fora sí. De fet, és aquí on tenim el secret de l'èxit dels mercats estrangers i els esdeveniments internacionals, en la globalització i internacionalització. Una raó més per la qual els artistes espanyols, encara que no ho tinguin fàcil i necessitin d'algú que els ajudi o diners per aconseguir-ho, acaben optant per buscar-se les vendes fora. Ho va expressar molt bé la Silvia Palmero quan li vaig preguntar pel que havia de fer un artista actual per guanyar-se la vida dignament:

Moverse. En este mundo no hay normas. Lo que necesitas es dinero para promocionarte o alguien que te ayude a promocionarte. Hay empresas que dedican a buscar salida a los artistas emergentes, e incluso algunas iniciativas y proyectos, pero tendría que ser todo

mucho más dinámico porque te entierran en papeleo. (...) lo importante es contactar con las galerías que sabes que les vas a gustar ⁴⁹

Una estratègia que va dur a terme per tal de promocionar el seu germà Alfredo Palmero com a artista, que li va funcionar realment bé – exporta art a set galeries d'Estats Units i a diverses fires internacionals – i que respon al fet de que no estigui exposant ni venent a cap galeria de l'Estat Espanyol. Situació que es pot posar en relació amb l'experiència de Jaume Plensa, un dels artistes contemporanis vius espanyols més cotitzats, el qual fins l'any passat que la Galeria Senda de Barcelona li dedicà una individual portava sis anys sense exposar al seu país.

La qüestió està en que tant els artistes com els col·leccionistes cada vegada estan més habituats i predisposats a la visita d'exposicions i fires a l'estranger, però les galeries en canvi, encara no han perdut la por i continuen essent poc exportadores i tancades en art espanyol. Com exposa molt bé l'historiador de l'art i crític Joan Gil Gregorio a l'article de la revista Bonart:

Les galeries estan aguantant de manera estoica la incertesa en un sector que – com ja hem dit innombrables vegades – no ha sabut renovar-se. Observem que, en l'àmbit internacional, el mercat de l'art s'orienta cap a la internacionalització dels seus artistes ⁵⁰

És per aquest motiu que no ens ha de sorprendre que l'únic esdeveniment al país que gira el percentatge i en detriment nostre té una major presència estrangera sigui la fira d'art internacional d'art contemporani més potent i consolidada d'Espanya: ARCOmadrid ⁵¹ de IFEMA. Una fira que està assolint millors resultats en nombre de vendes i visitants any rere any i que ens mostra com d'important és que el mercat local es busqui un lloc també al mercat global. En l'edició d'aquest any 2017, per exemple, la fira ARCOmadrid va assolir un total de més de 100.000 visitants en tan sols cinc dies i comptava amb 164 galeries de 27 països diferents. D'aquestes galeries, només el 40 % – seixanta-cinc concretament – eren espanyoles, però cal destacar que la majoria d'associacions i fundacions del país – que són les que actualment tenen capitals econòmics més elevats – compra art d'artistes

⁴⁹ Silvia Palmero en l'entrevista realitzada per l'autora: annex 1, p. 52.

⁵⁰ Gil Gregorio, Joan. (15 novembre 2014). Mercat de l'art: Galeries "versus" subhastes. Bonart. Recuperat de: <http://www.bonart.cat/actual/mercat-de-lart-galerias-versus-subhastes> Data accés: 19 abril 2017.

⁵¹ Posicionada setena en el rànquing de les gires d'art contemporani més importants del món.

espanyols ajudant a mantenir al país les obres que més representen la nostra identitat, cultura, història i tradició.

Així doncs si que podem dir que hi ha mercat d'art de post-guerra i contemporani d'artistes espanyols, però no sé si podríem afirmar tant alegrement que a Espanya sigui així, on si mirem estadístiques veiem que el sector de grans mestres suposa un terç en quan a valor respecte a nivell internacional i un 15% del que aconseguix el sector de post-guerra o contemporani, però el més greu no és això sinó que aquest terç significa el doble del que aconseguixen les cases de subhastes espanyoles per l'art contemporani ⁵². El país dedica els seus diners a altres coses, l'estructura del mercat de l'art espanyol no té una base sòlida ni està consolidada, i si a això li sumem els obstacles fiscals i legals que fan que malgrat les importants reformes que s'han realitzat al llarg de les darreres dècades en aquest àmbit continuem tenint a dia d'avui un dels marcs jurídics que menys afavoreix la compra-venda d'art de tot Europa, és normal que estiguem com estem.

Sobre el mercat de l'art del nostre país se'n parla poc, se'l treballa poc i per tant, se'n sap ben poc de la perspectiva general del sector i això pot donar sensació d'un mercat poc estructurat. Qui s'atreveix a invertir en un mercat que no dona confiança? Poca gent. Ens queda molt a treballar per anivellar-nos a la resta de mercats; com poden ser l'europeu en general, el nord-americà, el rus, o bé l'emergent i ja potentíssim mercat xinès. Però val a dir que mentre altres països, com Regne Unit per exemple, estan operatius des de mitjans del s. XVIII i per tant tenen molt més bagatge, el mercat de l'art espanyol va sorgir a mitjans del s. XX i per tant, té tan sols un segle d'experiència en el sector. Cada país va al seu ritme i si que és cert que cal perfilar coses però també cal esmentar que en el que portem de s. XXI encara que no s'estigui guanyant en preus, perquè aquests es mantenen iguals, si que s'està guanyant en moviment.

Les previsions de recuperació són bones i pel que sembla, el mercat darrerament s'està reactivant o si més no així ho indica l'informe de The European Fine Art Fair on declara que el mercat de l'art espanyol es situa 29è del món, "presumeix d'un model de negoci

⁵² Mc Andrew, Clare. (2014). *El mercado espanyol del arte en 2014*. Barcelona: Fundación Arte y Mecenazgo.

saludable i competitiu” i “d’acord amb la mitjana de preus en subhasta amb un repunt del 43% el 2016, el sector està preparat per recuperar-se al 2017”⁵³.

4.2 El comerç d’obres d’artistes espanyols contemporanis a nivell europeu i internacional

El mercat de l’art es difícil de quantificar però el que si que sabem és que per una banda el principal protagonista n’és l’art actual o emergent – anomenat contemporani – i que per altra banda són tres els països que l’acaparen a nivell global: Estats Units, que lidera el mercat amb un 30%, el Regne Unit, que el segueix amb un 24%, i la Xina, que es situa com a tercera potència amb un 18%⁵⁴. Un fet que directa o indirectament ens obliga a pensar el mercat de l’art espanyol, i especialment els seus artistes, dins aquest paradigma.

A nivell europeu i internacional s’ha titllat el mercat artístic, i especialment el que promou obres d’art contemporani que és el que més ha crescut en els darrers anys, d’estar submergit en una bombolla especulativa. Una afirmació, que personalment trobo qüestionable si tenim en compte per un banda que la demanda ha sobrepassat qualsevol tipus de crisi⁵⁵, i per altra banda, que ens trobem en una situació relativament nova vist des d’una perspectiva històrica⁵⁶. Per què esmento aquest factor? Doncs perquè aquí tenim la resposta de perquè les obres d’artistes espanyols contemporanis que majors xifres assolixen són aquelles que creuen la frontera i es venen a l’estranger, ja sigui en subhasta o en petites galeries.

La presencia de artistas españoles en el mercado global de bellas artes es reducida aunque significativa. En 2013 eran los responsables del 5% del valor total de las ventas internacionales en subastas de obras de bellas artes y del 3% de las

⁵³ Molina, Marta. (24 febrer 2017). ¿Cuánto dinero mueve el mercado del arte en España?. El Huffington Post. Recuperat de: http://www.huffingtonpost.es/2017/02/24/mercado-del-arte-espana_n_14977738.html Data d’accés: 19 abril 2017.

⁵⁴ Ferrer, Isabel. (5 març 2017). *Los coleccionistas de arte se refugian en la opacidad de los marchantes*. El País. Data accés: 5 maig 2017- Disponible a: http://cultura.elpais.com/cultura/2017/03/03/actualidad/1488567647_335803.html

⁵⁵ Ho verifica Nacho Ruíz a la introducció del llibre del 2011 *La obra de arte como objeto de intercambio. Procesos y estructuras del mercado del arte* quan diu que el 4 d’octubre de 2008 per exemple, l’obra *Nu, fulles verdes i bust* (1932) de Pablo Picasso va assolir a la casa de subhastes Christie’s de Nova York un import de 106’4 milions de dòlars (81 milions d’euros). És a dir, en ple inici de la primera crisi o recessió financera a nivell global, l’art en quedava al marge i l’obra esmentada es convertia en la més cara mai subhastada.

⁵⁶ Històricament les obres d’artistes vius no s’han venut amb normalitat fins a mitjans del s.XX.

operaciones. Pese a todo, las obras con los precios más altos suelen venderse fuera de España ⁵⁷.

Ho veiem clarament al gràfic ⁵⁸ fet per Arts Economics (2014) amb dades d'Artnet del 2013, on la major part de les vint obres amb preus més alts d'artistes espanyols venudes a subhastes internacionals van tenir lloc a Londres o Nova York i tan sols una, el *Bodegón con cesta de fruta y plato con cerezas* de Juan van der Hamen y León, va tenir lloc a Madrid ⁵⁹.

Què va fer el mercat de l'art amb l'entrada al s. XXI? Adaptar-se íntegrament a la llei de l'oferta i la demanda ⁶⁰ típica i tòpica de la resta de mercats deixant de banda aspectes tant importants com la qualitat artística d'aquestes peces i l'aportació que podien implicar dins la història de l'art, donant lloc a un estrany desequilibri de preus en l'art contemporani. Què va passar a Espanya? Que aquesta modificació no es va notar i es va seguir actuant i funcionant tal i com s'havia fet tradicionalment ⁶¹. Al llarg de la darrera dècada, a nivell global, es va notar una davallada de compra-venta en el mercat de gamma mitjana o baixa amb la gran depressió econòmica i la gent normal va haver de rebaixar expectatives i reduir les adquisicions, però en canvi, no podem dir el mateix del mercat d'alta gamma, on les grans fortunes van continuar i continuen adquirint peces d'art a quantitats desorbitades. Un tipus de mercat, el segon, que a Espanya lògicament no existeix perquè bàsicament no tenim una demanda que pugui i vulgui pagar tals imports:

⁵⁷ Mc Andrew, Clare. (2014). *El mercado espanyol del arte en 2014*. Barcelona: Fundación Arte y Mecenazgo. (p. 16-17).

⁵⁸ Ibidem.

⁵⁹ Annex 3: Taula 1, p. 66.

⁶⁰ Des dels seus inicis que el mercat de l'art ha seguit una relació d'oferta i demanda, però mai aquesta havia passat per davant de la qualitat artística de les peces i de l'artista en si. Qui sap què passarà amb aquestes obres que al llarg de les darrers dècades han assolit preus tant desorbitats, si seran assimilades dins el discurs de la història de l'art com a aportacions importants o per ser les obres més representatives del període o corrent estilístic al qual pertanyen, si encara augmentaran més el seu valor o pel contrari patiran una devaluació, però el que segur que faran és passar a la història per haver format part d'aquesta pràctica del mercat de l'art d'inicis del s. XXI i haver estat venudes per aquests altíssims preus i moltes per artistes vius del moment.

⁶¹ Sovint critiquem el nostre mercat pel fet de no estar a nivell internacional – jo mateixa ho he fet en el present treball diverses vegades – però en aquest àmbit crec que inconscientment va encertar continuant avaluant les obres i els seus artistes per la seva qualitat tècnica, materials i originalitat.

En 2013 únicamente el 3% del valor de obras de artistas españoles vendidas en todo el mundo procedía de ventas realizadas en España. Ventas que representaban el 26% de la totalidad de las operaciones ⁶²

És a dir, que si bé és cert que a Espanya es venen un nombre raonable d'obres d'artistes espanyols, aquests tan sols representen un ínfim percentatge dins el valor generat globalment i això porta a que els nostres artistes no perdin el temps buscant representants i oportunitats al país sinó a fora. Tot i així, tampoc podem dir que els artistes espanyols contemporanis acabin de tenir pes internacional.

Al llarg de les dues darreres dècades del segle passat, moment en que l'auge del mercat artístic més es va fer palpable, diversos artistes contemporanis espanyols van triomfar internacionalment i actualment exposen – o són exposats – a tot el món (Jaume Plensa, Antoni Tàpies, Antonio López, Manolo Valdés, Eduardo Chillida, Eduardo Arroyo, Carmen Laffón, Antonio Saura, Luis Gordillo, Lucio Muñoz, entre altres), de la mateixa manera que ho havien fet dècades anteriors l'emblemàtic triangle Salvador Dalí, Pablo Picasso i Joan Miró. Però si consultem per exemple els quatre darrers anys del rànquing de *TOP contemporary artists* que publica cada any la base de dades ArtPrice, la realitat és que hi trobem com a màxim cinc espanyols. L'any 2013 hi havia Miquel Barceló (42) ⁶³, Juan Muñoz (115) i Jaume Plensa (261). El 2014 s'hi afegí una figura femenina i hi trobàvem Miquel Barceló (120), Juan Muñoz (168), Lita Cabellut (419) i Jaume Plensa (425). El 2015 Plensa quedà enrere i romangueren Juan Muñoz (58), Miquel Barceló (135) i Lita Cabellut (333). I l'any passat hi teníem Miquel Barceló (82), Juan Muñoz (185) i Jaume Plensa (400). Un fet que ens ratifica que la presència espanyola al mercat global no és escassa però tampoc és notable i menys en l'àmbit contemporani, ja que qui majoritàriament hi té més presència són els mestres antics i moderns espanyols.

⁶² Molina, Marta. (24 febrer 2017). *¿Cuánto dinero mueve el mercado del arte en España?*. El Huffington Post. Recuperat de: http://www.huffingtonpost.es/2017/02/24/mercado-del-arte-espana_n_14977738.html
Data d'accés: 19 abril 2017.

⁶³ El número entre parèntesis correspon a la situació concreta dins la llista dels *TOP contemporary artists*. En aquest cas concret seria el 42 sobre 500.

5. Conclusions

L'art en general però els quadres sobretot – que són les peces que circulen principalment dins el mercat de l'art – actuen sovint com a document. Poden fàcilment esdevenir un arxiu d'espais, costums, esdeveniments i conviden a conèixer, desmentir, dubtar i fins i tot, a qüestionar. Totes les obres, siguin del tipus que siguin, plantegen interrogants i queden inscrites en una estructura crítica i social. És per això que malgrat que l'economia hagi adquirit al llarg de les darreres dècades una gran importància dins el mercat de l'art, continua essent immensament important la figura del creador o artista i el seu context.

Al llarg d'aquest treball he vist clarament que, per una banda en l'actualitat el mercat de l'art i el món empresarial van molt lligats, i que malgrat s'intenti preveure les modes, els emergents valors estètics contemporanis i els interessos d'aquest mercat, en realitat, el criteris que semblen marcar més fortament l'ecosistema del mercat de l'art a dia d'avui són: el diner i la popularitat. I per altra banda, que l'art i els artistes espanyols no acaben de tenir ni pes nacional ni pes internacional.

La situació que experimenta el país en l'àmbit artístic és precària i penso que no és res més sinó el resultat de que a Espanya a dia d'avui s'hagi perdut la connotació d'identitat i prestigi social que tenia l'art. Quelcom que ens dona resposta al perquè el país no mostra interès tampoc en el seu mercat. Es consumeix art i cultura, els museus tenen una didàctica molt ben estructurada per fer arribar als visitants el contingut de les exposicions, però falta una sensibilització general i des de petits. Una consciència col·lectiva, que si l'aconseguíssim, potser podria arribar a trencar les pobres i xocants estadístiques de ventes d'art – i en especial de contemporani – que tenim actualment i hem vist amb anterioritat. Quelcom que no és res més sinó un reflex de la mentalitat tradicional i conservadora heretada d'unes normes i costums, socials i polítiques, del passat i que encara es manté present en certs sectors de la societat. Ens falta formació en art, especialment en art actual i aquest fet es nota. Qui pensa en el nostre país que l'art és patrimoni i no una experiència social d'espectacle i limitada a les elits? Poca gent.

El mercat de l'art espanyol és petit, té poques ventes i preus modestos. Un fet que hauria d'engrescar a la gent a comprar art, però no és així. Som el segon país amb més Patrimoni de la Humanitat i per tant, ni que fos per tradició i herència cultural, hi hauria d'haver cert interès en aquest àmbit, però no acaba de ser el cas. De fet, ni el govern té interès en afavorir la compra-venda d'art. Ho veiem amb fets com el que va protagonitzar el ministre de cultura Iñigo Méndez reconeixent el fracàs de la reforma de la Llei de Mecenatge – que ajudaria tant l'activitat cultural i artística com la científica – però justificant no crear-ne una de nova a causa de la crisi econòmica i la manca de diners de l'estat per invertir-hi; quan més que un problema de diners, és un problema de voluntat perquè es creu que això pot esperar i hi ha altres coses més importants en què invertir el temps i els diners. El mateix problema que arrosseguem amb la regulació legislativa que emmarca els béns artístics en general i concretament amb la Llei de Patrimoni Històric Espanyol, que no va ser suficient al s. XX ni tampoc ho és òbviament a dia d'avui.

Des del meu punt de vista, el mercat de l'art a nivell espanyol és un sector plenament emergent, però calen canvis tant a nivell de política, com a nivell social i cultural. Cal projectar noves formes d'enfrontar-nos a la globalització, en tots sentits, perquè és fonamental per aconseguir una millora real, i per aconseguir-ho, només cal sortir de la zona de confort i arriscar una mica més del que s'està fent. Innovar i aprofitar al màxim tot el que internet ofereix com a plataforma mundial, fomentar i apostar encara més per la fira internacional ARCOMadrid i buscar una major presència als *mass media*. Això si, evitant la distorsió frívola i poc fidel de certes publicacions de caire sensacionalista que més que informar allunyen els lectors de la verdadera essència de l'art. Cal un adequat recolzament als artistes per part dels galeristes del país, així com una reducció d'IVA cultural. Cal fomentar la sortida del país dels nostres artistes mitjançant beques de residència perquè aprenguin, absorbeixin el que té lloc a altres països i coneguin altres mentalitats i maneres de fer. S'hauria d'aconseguir que els nostres artistes no s'acomodessin – tal i com estan fent a dia d'avui – en el fet de situar-se com a venedors de les seves pròpies obres evitant així el circuit del mercat de l'art habitual, perquè d'aquesta forma, encara que no se n'adonin, estan perdent tot un engranatge de promoció i projecció internacional importantíssim de cares a vendre la seva obra i crear-se una reputació. I sobretot, seria

important treballar més el mercat de l'art a nivell d'estudi, perquè si bé és cert que als darrers anys han proliferat diversos estudis rellevants sobre la situació que experimenta el nostre país, són insuficients i encara no ens permeten fer-nos una idea general del sector.

L'art evoluciona com la societat i si que és cert que hi ha cotitzacions estratosfèriques, però l'art és més que això. L'art ens ensenya a mirar, a pensar, a qüestionar, a raonar, a conèixer..., perquè parla de nosaltres, del que som, de com som i el perquè de tot això, i és això el que ens ha d'importar. Els casos que ens arriben a través de publicacions periodístiques tan sols són una ínfima part de tot aquest món i encara que hi ha artistes actuals com Jeff Koons – un dels artistes vius més cars del món – que creuen que l'art no consisteix en fer un quadre sinó en vendre'l, no podem caure en el perill de pensar que aquesta és la tònica general. La qüestió no està en conformar-nos en un mercat de l'art en consonància a la societat capitalista en la que estem, un art del mercat – tal i com defensava que teníem Bonito Oliva el 1983 – o amb un art del consum – com defensà Nacho Ruíz al 2011 –, sinó en treballar per tenir un mercat artístic de qualitat i just per a tots els seus integrants, tant els encarregats de la producció com els de la circulació. Una realitat que a Espanya, com hem vist, per ara dista molt de ser així. Veurem en un futur...

6. Bibliografia i Webgrafia

Llibres:

- Bassegoda, Bonaventura; Domènech, Ignasi. (2015). *Antics i nous col·leccionistes : materials per a la història del patrimoni artístic de Catalunya*. Bellaterra: Universitat Autònoma de Barcelona.
- Bassegoda, Bonaventura; Domènec, Ignasi. (2014). *Mercat de l'art, col·leccionisme i museus : estudis sobre el patrimoni artístic a Catalunya als segles XIX i XX*. Bellaterra: Universitat Autònoma de Barcelona.
- Cabañas Bravo, Miguel. (2003). *El arte español fuera de España*. Madrid: Consejo superior de investigaciones científicas.
- Consell Nacional de la Cultura i de les Arts (Catalunya). (2016). *Estat de la cultura i de les arts 04_2016. Nexes i divergències en la política cultural*. Barcelona: CoNCA.
- Frey, Bruno. (2000). *L'economia de l'art*. Barcelona: La Caixa.
- Grampp, William D. (1991). *Arte, inversión y mecenazgo : un análisis económico del mercado del arte*. Barcelona : Ariel, DL
- ICO. (1996). *Mercado de arte y coleccionismo en España : 1980-1995*. Madrid : ICO.
- Jimenez-Blanco, María Dolores. (2013). *El coleccionismo de arte en España. Aproximación desde su historia y su contexto*. Barcelona: Fundación Arte y Mecenazgo.
- Lorente, Jesús Pedro. (2008). *Los museos de arte contemporáneo. Noción y desarrollo histórico*. Gijón: Trea.
- Marzo, Jorge Luis. (2007). *Art modern i franquisme. Els orígens conservadors de l'avantguarda i de la política artística a l'Estat espanyol*. Girona: Fundació Espais d'Art Contemporani.
- Moulin, Raymonde. (2012). *El mercado del arte*. Buenos Aires: La Marca.
- Ruiz, Nacho. (2011). *La obra de arte como objeto de intercambio. Procesos y estructuras del mercado del arte*. Guatemala: Centro Cultural de España en Guatemala.

- Socias, Immaculada; Gkozgkou, Dimitra. (2013). *Nuevas contribuciones en torno al mundo del coleccionismo de arte hispánico en los siglos XIX y XX*. Gijón: Trea.
- Thompson, Don. (2016). *El tiburón de los 12 millones de dólares*. Barcelona: Planeta S.A
- Thornton, Sarah. (2010). *Siete días en el mundo del arte*. Barcelona: Edhasa.

Articles electrònics:

- Belmonte, A., Martínez, J., & Sánchez, M. (2016). *La rentabilidad de las obras de arte. Estudio de los entornos propicios para la venta de bienes artísticos y de colección*. Madrid: Dykinson, S.L.
- Del Alisal Sánchez, Eloisa. (2005). *Arte y mercado. Una aproximación*. Article cedit per l'autora al Portal Iberoamericano de Gestió Cultural per la seva publicació al Boletín Gestión Cultural nº12: Mercado del Arte Contemporáneo.
- Editorial, Equip. *El mercat de l'art i la recerca en història de l'art*. Locus Amoenus, [S.l.], v. 6, p. 4-6, dec. 2002.
- Galván Romarate-Zabala, Ana. (1997). *Comercio del arte, arte del comercio: Coleccionismo privado de arte contemporaneo en Madrid (1970-1990)*. Universidad Complutense de Madrid.
- Mc Andrew, Clare. (2014). *El mercado español del arte en 2014*. Barcelona: Fundación Arte y Mecenazgo.
- Pérez-Calero Sanchez, Letícia A. (2011). *Mercado del arte e intermediarios: una perspectiva actual*. Andalucía: Laboratorio de arte 23. (pp. 537-550).
- Thierry Ehrmann. (2015). *El mercado del arte contemporáneo 2015*. França: Artprice.com
- Velthuis, Olav. (2012). *The contemporary art market between stasis and flux*. Capítol de llibre accés del llibre: Lind, Maria; Velthuis, Olav. (2012). *Contemporary Art and Its Commercial Markets: A Report on Current Conditions and Future Scenarios*. Berlin: Sternberg Press

- Vico Belmonte, Ana. (2008). *El mercado de las subastas en el arte y el coleccionismo desde sus orígenes a la actualidad*. Universidad Rey Juan Carlos.
- Vidal i Oliveras, Jaume. (2012). *Galerisme a Barcelona 1877-2012. Descubrir, defender, difondre l'art*. Barcelona: Ajuntament de Barcelona.

Portals web:

- ARCOMadrid. http://www.ifema.es/arcomadrid_01/
- Art Daily. www.artdaily.org
- Art Price. <http://es.artprice.com>
- Arte Informando. www.arteinformando.com
- Consorcio de Galeries de Arte Contemporáneo. www.consorciodegalerias.com
- Diari de Girona. www.diaridegirona.cat
- E-rph revista. www.revistadepatrimonio.es
- Blog *Con Arte y Sonante* del diari El país. <http://blogs.elpais.com/con-arte-y-sonante/>
- La gran burbuja del arte contemporáneo, 2008.
<http://youtube.com/watch?v=ZE4blu10RqM>
- La Vanguardia. www.lavanguardia.com
- Museu Nacional d'Art de Catalunya. www.museunacional.cat
- Sala Parés. salapares.com
- Tendencias del arte. www.tendenciasdelarte.com/
- The Art Newspaper. www.theartnewspaper.com/
- The Guardian. www.theguardian.com

7. Annexos

7.1 Annex 1: Entrevistes realitzades

ENTREVISTA A SILVIA PALMERO

Gerent de I.P Arte, comissària d'exposicions de pintura a nivell nacional i internacional,
i membre de la Asociación Nacional de Tasadores, peritos y mediadores.

Divendres 17 de febrer del 2017

Realitzada en castellà

1. ¿Cómo ves el panorama artístico actual a nivel global?

Yo lo veo en dos vertientes. Si lo ves des de la perspectiva del consumo cultural: crescendo. La gente consume cultura tal y como se la vas poniendo; los museos se visitan muchísimo, cada vez son más dinámicos y ofrecen más cosas. La cultura de ir al museo e ir a visitar las cosas está cada vez más asimilada en nuestra sociedad. Ahora, si hablamos de la adquisición de obras de arte la cosa cambia. Está pasando lo mismo que con muchas otras cosas, que se está yendo a las élites. Si antes había una masa de gente de una clase media que podía acceder a un tipo de obra de arte, ahora todo eso se está esquinando más hacia fundaciones, bancos, cajas, instituciones... y hacia las grandes ferias de arte – ArtBasel, Art Basel Maiami, ArtBasel Hong Kong, ARCO o la Frieze – que lo monopolizan todo y son las que realmente marcan la pauta. Los clientes ya no son personas como tú y como yo sino, como te decía, fundaciones, entidades, países, cajas... y esto dificulta mucho la carrera de los artistas.

2. ¿Crees que se compra más arte de antiguos maestros que contemporáneo en España?

No creo. La prueba la tienes con el hecho de que actualmente hay cantidad de pintura que tú puedes haber heredado de tus padres o abuelos que en su día pudo ser producida por los mejores artistas que poblaban el panorama artístico español de la época de franco que ha bajado en picado en cuanto a cotización. Artistas figurativos como Manuel Rivera. Hay galerías de arte llenas de obras de estas o subastas, pero ya no tienen cabida prácticamente

en este mundo. Hay una cantidad de artistas que tuvieron cierta cotización durante años que ahora no se venden, pero claro hay artistas como Joaquín Sorolla que sí tienen tirada actualmente. El mercado de las grandes firmas es otro tema. No se puede comparar porque a este, sólo los muy ricos pueden acceder. Mira cuando yo estaba en Sotheby's, en el año 1994, podías comprar un Sorolla por 30.000 libras. Hoy son 100.000, 200.000, o más. ¿Por qué? Porque le han hecho dos antológicas, han pasado 100 años, ha entrado en el Prado y consecutivamente ha pasado a ser uno de los grandes. Tenemos que tener en cuenta que el mercado del arte es muy grande y no solamente forman parte los grandes.

3. ¿Así tiene cabida y salida el arte contemporáneo en el mercado de arte español? ¿Tenemos un mercado competente?

Por supuesto que sí y cada vez más. La prueba es ARCO, que me parece que está dentro de las treinta ferias de arte más importantes del mundo, la octava o la novena. En Madrid se ve claramente. Por una parte hay las grandes entidades, las grandes fundaciones – Iberdrola, Banco Santander, Bank Caja... – que compran arte y lo compran aquí, en España. Pero después también están las grandes fortunas, como las Koplowitz por ejemplo y toda una colonia sud-americana, venezolana... potentísima. Gente con mucho dinero y que invierte en arte. Hay buenos artistas contemporáneos en España, lo que pasa que un artista hoy en día si no tienes o te intentas abrir mercado fuera, lo tiene muy crudo. El mercado español es pequeño, pero no porque no compren, que también, sino porque simplemente es pequeño. Un artista hoy en día las pasará canutas tanto si pinta un paisaje como si crea con arte digital.

4. ¿Si hay un mercado competente, por qué no se compra arte si las casas de subastas o galerías españolas ofrecen piezas relativamente asequibles? ¿Puede ser que no sea por dinero sino por pérdida de hábito?

Yo personalmente tengo la teoría de que hay muchas costumbres que han cambiado: el teléfono, la tecnología, los viajes, el disfrute. La gente prefiere disfrutar algo que poseerlo. Entonces ahora los cuadros solo se aprecian si están en museos. Tú pones un cuadro buenísimo en la entrada de un hotel, y la gente pasa. Tú lo pones en un museo y la gente pasa pero con veneración. El consumo de la cultura es éste pero nadie entiende nada.

¿Entonces, cómo les vas a pedir que compren? La gente prefiere comprarse un bolso Louis Vuiton, hacerse un botox o irse de viaje antes que gastar cierto dinero en la adquisición de un cuadro. Antes la vida era como más sencilla y las obras de arte formaban parte de la vida. Cualquier persona que tenía una casa bien, compraba arte para “vestirla”. Antes se debatía y hablaba sobre las compras de cuadros, ahora no. Y respecto al tema del precio de las obras, yo pienso que las obras son baratas porque cada vez hay más y más artistas, todos quieren vender y acaban bajando precios. Hay un exceso de artistas. Y por otra parte tampoco hay un metro para medir el talento de un artista. Después de los dadaístas y todo esto, llega un momento que ya nadie sabe. Y esto a la gente le inquieta porque no sabe si está haciendo una buena compra o no. No creo que sea cuestión de hábito sino de incertidumbre. El mundo del arte está cambiando a diario y radicalmente, y la gente no lo entiende. Ha habido un cambio de mentalidad y un cambio de moda.

5. ¿Por qué no se da visibilidad a los artistas vivos salvo de unos pocos?

Por lo mismo, porque la oferta es superior a la demanda. Hoy quien quiere, puede ser artista. Claro, mi abuelo era pintor y en mi casa siempre hemos vivido de la pintura, pero mi abuelo cuando se dedicaba a la pintura había tres o cuatro pintores en toda España. La gente no se podía permitir plantearse ser artista. Venían de una guerra y si tú no tenías mucho talento, no te podías arriesgar. Ahora no, yo voy a ferias normales en Miami, Bruselas...; de obras de 1.000, 2.000, 5.000 euros y es increíble la cantidad de artistas que te encuentras. Es imposible. No pueden vender todos. No hay mercado para todos. Esto provoca que sólo destaquen y se haga caso a unos pocos, pero si además le sumas los fenómenos de Larry Gagosian, Charles Saatchi u Opera Gallery, que dicen que un artista concreto es un genio y a partir de aquel momento vende lo que quiere. Es que todo es muy relativo y por lo tanto todo depende realmente de cómo el artista encaje. Pasa como con la música. ¿Cuántos músicos buenos hay que se mueren de hambre y otros que son malísimos tienen miles de discos vendidos, fama y son millonarios? Con la pintura igual. Ser creativo, imaginativo y hacer cosas graciosas puede hasta un niño, pero de allí a ser un artista hay mucho más. El problema es qué no hay un baremo de lo bueno y lo malo.

6. ¿Puede ser que se haya banalizado un poco todo lo artístico?

Mario Vargas-Llosa tiene un estudio que se llama *La vulgarización de la cultura* y trata sobre esto que es buenísimo. Pasa con los fotógrafos también. Tú compras un iPad y puedes hacer una cantidad de cosas que es para retirar-se los fotógrafos. Antes tenías que ir a un estudio para hacerte una foto, ahora en dos segundos tienes varias. Filtros, retoques... Y ya no te hablo del arte digital. Mi hermano está haciendo unas cosas bestiales de *skaters* para el Ateneo de Madrid; una institución cultural de éstas de 100 años. El tema del *skate* se ha tocado mucho en cómics o publicidad pero no en pintura, y es lo que está haciendo él. Llevar éste tema a la solidez de la pintura, al lienzo. Ya se ha tocado todo, entonces tienes que darle la vuelta. “Pinta lo que quieras pero con oficio” como decía Pablo Picasso.

7. ¿Si todo es tan relativo, en qué te tienes que basar cuando haces peritajes o tasaciones?

Mira el otro día tenía una valoración para uno que debe dinero y lo quería pagar con tres obras. Había una obra de Josep Guinovart, una de Ramón Casas y una de Salvador Dalí. El Guinovart, era una uralita con una escoba pegada. Valoración: 40.000 euros. Para hacer la valoración puedes seguir las subastas, que para mí no son un baremo porque en general van a la baja. Depende de quien tiene el cuadro también. Este Guinovart lo podía haber tasado en 8.000 porque hay un remate de un cuadro parecido en éste precio. Pero en qué me basé: Guinovart ha hecho exposiciones en todo el mundo, tiene obra en los mejores museos del mundo (extranjeros y norteamericanos), ha hecho exposiciones en grandes galerías, tiene una gran trayectoria, forma parte de un grupo concreto de una época concreta... Nada que decir. Igual que Casas e igual que Dalí. Tienes que decidir un poco por ti, que tú seas capaz delante de un juez de explicar por qué has tasado la obra así, por qué vale esto y no lo otro.

8. ¿Teniendo en cuenta el poder que tienen estos coleccionistas de marca y las grandes casas de subastas, que espacio tienen las galerías de arte en el mercado de arte contemporáneo?

Poco. La prueba está aquí en Girona que sólo queda El Claustre y algunas pocas galerías pequeñas. El Claustre en su momento había vendido una barbaridad; tenía a media Girona poniendo dinero al mes para poder comprar cuadros. Ahora aguanta porque tienen los deberes hechos, tienen la clientela, no paga alquiler por los locales que tiene porque son suyos... Pero tú pones el Claustre en Nueva York pagando un pastón de alquiler y a la ruina estaría. Igual que hay una saturación de artistas, también había una saturación de galerías. En Madrid por ejemplo hace 15 años había una galería al lado de la otra. ¿Qué ha pasado? La crisis. Antes había un tipo de sociedad – la gente que ahora tiene o podría tener setenta años – que si tenía tres duros porque tenía una empresa, era notario o una tienda que le funcionaba, compraba un cuadro de 3.000, 6.000 o 10.000 euros. Cuadros de los que se nutren las galerías. Había una población muy grande que compraba arte en Valencia, Bilbao, Madrid o Barcelona, pero con la crisis estos miles que sobraban ya no los tienes.

Una alternativa que han encontrado las galerías para salir de este bache es vivir de los pintores. Te pongo un ejemplo. Yo cojo, me voy a tal feria y me cuesta 3000 euros cada panel expositivo. Entonces cojo seis o siete paneles y empiezo a llamar a artistas para ver si están interesados de exponer en mis paneles con el nombre de mi galería de garantía o aval. Les digo: te interesa exponer en una feria en Miami; Si me das 500 euros yo me encargo de la logística y de todo, sólo te tienes que preocupar de traerme la obra. ¿Qué pasa? Que a lo mejor no venderás y no volverás a pagar a esta galería para exponer, pero como tú hay veinte mil. Hay una cantera de artistas bestial y si no vas tú, ya encontrará a otro. Es un negocio con los artistas que va paralelo a la venta convencional.

9. ¿Ha vivido siempre del arte, tu hermano Alfredo?

Sí. Y él además ha sido autodidacta. Empezó a hacer exposiciones en el año noventa y a día de hoy ha hecho en Bilbao, Valencia, Bélgica, Londres... Yo sólo hago esto, buscarle posibilidades para promocionarse y darse visibilidad. El sólo se dedica a pintar. Creció viendo pintar a su abuelo, su padre y no dudó en intentar hacerse un hueco en éste mundo. Pero es difícil. Si no tienes a alguien que te busque galerías donde vender o ferias dónde ir, es muy complicado vivir solo y exclusivamente de esto. No tendría que ser así, pero lo es.

10. ¿Qué tiene que hacer un artista para ganarse la vida dignamente? ¿Cuál es la clave del éxito?

Moverse. En este mundo no hay normas. Lo que necesitas es dinero para promocionarte o alguien que te ayude a promocionarte. Hay empresas que se dedican a buscar salida a los artistas emergentes, e incluso algunas iniciativas y proyectos, pero tendría que ser todo mucho más dinámico porque te entierran en papeleo. Nosotros a día de hoy en Estados Unidos trabajamos con siete galerías (tres en Florida, dos en California, una en Washington y otra en Arizona) y lo importante es contactar con las galerías que sabes que les vas a gustar. La cuestión está en que cuando te ven, te quieren, pero ¿cómo haces que te vean? Porque tú mandas un email y no te hacen ni caso, llamas y no te cogen el teléfono, porque llaman cientos de artistas. Las ferias van muy bien porque puedes ir a exponer o de visitante. Mi hermano siempre va con el iPad y siempre saca galerías nuevas. ¿Por qué? Porque la obra es buena. Aquí en Barcelona teníamos una galería muy buena pero cerró y de hecho esta exposición que hemos hecho en la Galería de Arte del Hotel Miguel Ángel de Madrid que terminó antes de ayer, ha sido la primera después de 10 años sin exponer aquí en España.

11. ¿Crees que el mercado de arte en España es un sector emergente o parado?

No lo tengo claro pero me gustaría pensar que aún tiene mucho que evolucionar y dar. Creo que cuando vaya remontando un poco más la cosa, la crisis y todo lo que implica, el mercado crecerá también. Habrá otro ambiente. Esto lo he percibido estos días en Madrid. El hecho de tener el Reina Sofía, el Prado, el Thyssen, posibilita que los niños por ejemplo puedan ir a visitar obras y se introduzcan en este mundo. En Madrid todo el mundo va a ir

a ARCO o a ArtMadrid, hay colas para entrar en las temporales del Prado y no son todos turistas, sino gente de Madrid. Hay mucha diferencia entre Barcelona y Madrid y ya no te digo entre Girona y Madrid. Barcelona ha sido pionera en diseño, arte moderno, pero no tiene instituciones, fundaciones importantes. Todo esto cultural se sitúa en Madrid. Aquí en Girona por ejemplo os criáis sin saber nada. Claro cómo va a ir esta persona a comprar cuadros en unos años? Según en qué sitio hay más mercado pero también hay una educación de base.

12. ¿Favorece el gobierno y la legislación vigente la actividad de compra-venta de arte o por lo contrario provoca su estancamiento?

Provoca su estancamiento. Clarísimamente. ¿Cómo le cargas un 21% a una persona que te quiere comprar un cuadro? El arte se considera “lujo” y no lo es. No es una franquicia el que te está vendiendo, sino un artista. También es verdad que es diferente el IVA que se carga a la obra cuando el artista la vende directamente que cuando la vende una galería. Nosotros tanto cuando vendemos fuera a particulares como a galerías estamos exceptos del IVA gracias a dios, pero yo si vendo un cuadro aquí en España en una galería el 21% es sobre la comisión de la galería pero no sobre el importe total del cuadro. Los cuadros que nosotros vendemos no son para millonarios, sino que son cuadros de dos, tres, cuatro o cinco mil euros. Y en las subastas ganan un 25% más (15 al que vende y 10 al que compra me parece que es). Viven de esto. Es un negocio y supongo que además se le tiene que sumar el IVA. Ahora también están tirando mucho las subastas online. En portales como Saatchi por ejemplo tú puedes colgar tus obras sin que te supervisen. Tienes un perfil y ellos se quedan el 30% de todo lo que tú vendes. Te puede funcionar como apoyo pero no te puedes fiar de vender allí. Es una vía más y lo bueno es que si alguien busca Alfredo Palmero verá que tiene obras en la web. No te hace daño y te puede beneficiar.

ENTREVISTA A ALFREDO PALMERO

Pintor espanyol; nét del Mestre Palmero (1901-1991).

Dimecres 22 de febrer del 2017

Realitzada en castellà

1. ¿Cómo ves el panorama artístico actual?

A partir de 2007 o 2008 – con la crisis – hubo una notable modificación en toda nuestra área cultural: occidente. Antes había un sector de la clase media que compraba cuadros, ahora este sector ha desaparecido o bien ha bajado exponencialmente en cuanto a cantidad. Lo que pasó con esta clase media es un reflejo de toda la sociedad, porque no dejaba de ser la base del consumo. Esta gente compraba obras de 4000, 5000, 10000 euros si me apuras y hoy todo esto ha desaparecido. Entonces, o bien esto se ha substituido por otro producto más barato – litografías, serigrafías o reproducciones – o bien se ha mantenido un mercado del arte a nivel estratosférico de grandes firmas, que de hecho, también a este sector le ha afectado, porque no se están rematando subastas tan alegremente como hace algunos años. Pero si es cierto que quien más ha notado toda esta situación son los pintores como yo, que estamos en activo y en un circuito real. Porque cuando hablamos de una subasta de Picasso o de pintores históricos, que son firmas, son sólo millonarios sueltos – que son la menor parte – quién puede permitirse plantear ir y comprar, o bien fundaciones, bancos u otras instituciones o entidades públicas. Este tipo de clientes no van a comprar obra a artistas como yo, porque sólo buscan tener un nombre, una firma. El panorama es este.

2. ¿A pesar de la crisis crees que sigue habiendo un mercado de arte consistente?

El mercado del arte existe desde siempre. Es inmemorial. Des del tiempo de los griegos y des de mucho antes incluso. Esto no va a cambiar. Podrá tener altibajos pero está y estará. Sigue habiendo gente que le gustan los cuadros y para ellos es lo primero y hace lo que sea para comprar un cuadro. Por esto podemos vivir los pintores, porque si no ya estaría yo haciendo otra cosa. Aun así, sí que es verdad que la cantidad de vendas ha cambiado. Ahora puedes seguir viviendo de ello pero cuesta mucho más vender un cuadro. En las crisis hay siempre algo bueno. Es como una criba. Es decir, sale un poco todo lo sobrante.

Ahora mismo tenemos un país donde cada vez hay más jubilados, donde hay mucha gente que entiende de pintura y por regla general a la gente le gusta la pintura. España no es ejemplo en otras cosas – como la ciencia – pero en tema de arte es faro. Es un país de pintores y sino coge de todas las épocas y veras como muchos de los pintores “super” importantes son españoles. Sería de tontos decir que no, porque tú vas fuera y al decir pintor español te reconocen. Es decir, tienes un plus sólo por la tradición que tiene el país en este ámbito. Las inquietudes culturales son mínimas e infantiles si me apuras, pero como país en general es diferente. Tenemos tres de los mejores museos del mundo. Lo que te quería decir era que si algo bueno podemos sacar de la crisis es que muchos jubilados que se habían puesto a pintar para pintar, con esta situación, han dejado de hacerlo. Si pones muchas dificultades, al final sólo quedarán los que realmente son pintores más sólidos. Porque al final cuando todo es arte, nada es arte. Cuando todo el mundo es pintor, nadie es pintor. Es muy difícil ahora todo y evidentemente estamos en un cambio cultural a peor, pero es a nivel mundial. No es solamente en España, ni en Catalunya, ni en Barcelona, ni en nuestro barrio, sino que está en todas partes.

3. ¿Cuáles son las principales dificultades que tenéis los artistas para promocionaros fuera? Hay muchos artistas buenos y supongo que no es fácil sobresalir y darte visibilidad.

Básicamente lo que te puede hacer sobresalir es la obra que tienes tú. La obra en sí. Lo que te representa es lo que tú estás haciendo. Nosotros por ejemplo – yo y Silvia – hace prácticamente diez años que estamos solamente exponiendo fuera: en Asia, América y Europa. Es muy complicado porque por ejemplo ayudas públicas, las hay, pero se dan en cuentagotas. Así que al final casi que es mejor la lucha libre de irte tú y buscarte tú quien pueda y quiera comprar tu obra. Yo por ejemplo, a día de hoy, he hecho exposiciones individuales en Barcelona, Madrid, Bilbao, Valencia, Bruselas, Londres, Lisboa, Montecarlo, California, Nuevo Méjico, Panamá, Hong Kong, Kuwait, Qatar... y lo que puedo decir es que hay países que lo ponen muy difícil. Argentina, por ejemplo, pone cantidad de trabas. Cada país es un mundo en cuando a logística. Nada es fácil en ningún sitio. La gente se cree que en los países árabes flota el dinero y es mentira. Concretar una venta allí cuesta igual que concretarla en España. Sí, es cierto que se nota que Europa está

muy castigada por la crisis. Y América igual, aunque quizás ahora ya esté saliendo un poco. Se nota un poco más de alegría. Lo que veo es que de los mercados, sobretudo el asiático y del golfo pérsico, son los que en cuando a consumo están mejor. Pero esto no significa que sea fácil vender allí. Se ve muy claro con lo que te diré ahora: el mercado del arte puede ponerse en paralelismo con las grandes marcas – Loewe, Michael Kors, Chanel, Louis Vuitton, Prada, Guess... – porque ambos son mercados donde para entrar te tiene que sobrar dinero. Y ambos mantienen sedes en Europa porque deben hacerlo, porque es de donde ellas son, pero si fuera por el tema económico las quitaban seguro. Las tiendas son deficitarias.

4. ¿Crees que estás en desigualdad respecto a artistas de otros países, en tema de legislaciones por ejemplo o de impuestos?

No creo, no. A ver, tema de impuestos no puedo hablar como artista, podría como ciudadano. Creo que tenemos una tasa impositiva bestial en España, en América es mucho menos pero nosotros tenemos beneficios sociales como la seguridad social, la educación, entre muchas otras cosas. Lo que sí que es verdad es que aquí el tema del IVA es bestial. Esto habría que haberlo cambiado y como artista creo que es un error gigantesco no haberlo hecho. Pero todo se tiene que reajustar. Se tenía que sacar dinero de donde fuera y al final se ha tenido que apegar en todas partes. Esperemos que sea temporal porque todo el tema cultural debería recibir ayudas.

5. ¿Te sientes más cómodo explorando con nuevas técnicas – arte digital – intentando construir algo nuevo o prefieres el arte que has heredado de tu padre y abuelo?

Mira para mí el arte es una línea. Un punto lleva a otro, lleva a otro y así sucesivamente. A ver, nosotros estamos en la tradición cultural occidental y sí que es verdad que dentro de esta tradición yo me apoyo en un punto concreto anterior, pero luego quieras o no evolucionas en dirección a otro sitio, explorado o no. En mi caso ha habido un cambio muy grande en el tiempo. Últimamente parte fundamental de mi trabajo – como has dicho – es el arte digital, pero luego tengo otra parte más tradicional y todo lo que pueda haber en medio. De hecho se comunica todo con todo.

6. ¿Hacia dónde vamos? ¿Qué queda por explorar?

Yo creo que donde vamos es hacia un arte donde estén presentes las máquinas. Está habiendo un reajuste. Todos los recursos plásticos pueden coexistir pero la tecnología debe ser incluida en ellos, aunque siempre al final está la mano del hombre, la cabeza, sus ideas. Yo, hace mucho tiempo que por intuición decía que si algún cambio profundo había que haber en arte, sería gracias a los ordenadores. ¿Por qué? Pues es que es de sentido común. Si nos ponemos antes de la aparición de los ordenadores en el tema de la imagen, se había cerrado un círculo. ¿Cuál? El de la figuración / abstracción. Representación / no representación. Arte objetivo/arte subjetivo. Lo que tú ves / lo que tenemos dentro. ¿Qué quiere decir? Antes de la aparición de los ordenadores ya existía el arte conceptual. Había pintores que pintaban la realidad tal y como la veían. Pero por otra parte había pintores que pintaban un cuadro blanco donde no había nada. Es decir, la abstracción había llegado al límite. Antes de la aparición de los ordenadores ya se había pintado todo. Todas las maneras de pintar ya se habían explorado. Se podían hacer combinaciones, pero no descubrir otras maneras. Entonces la tecnología aportó algo nuevo. Un producto diferente. La realidad representada puedes ser la misma, pero el resultado es completamente diferente. Se consiguen cosas que a mano es imposible llegar. Tú puedes hacer unas representaciones figurativas con ordenadores que el efecto es diferente respecto a lo que podrías haber conseguido con los medios tradicionales de pintura. A ver, yo me considero más un pintor antiguo, donde haya materia que puedas tocar con las manos. Pero si estamos hablando de algo nuevo y diferente, tiene que ser con los ordenadores, porque no lo da ni el óleo, ni el acrílico, ni el pastel. Lo da la pantalla de líquido que tenga esta tecnología. Esto es lo que puede aportar un camino diferente a la pintura. Yo tengo ahora mismo obra digital que está encapsulada en el ordenador como si fueran fotos. Esto se puede imprimir, hacer series o manipular. Tiene que ser un arte que sea reflejo de nuestra sociedad. En mi caso pienso utilizar la tecnología en mi beneficio pero de manera libre, intuitivamente, como yo lo vea. Puede que cree piezas donde no intervenga la mano y sea una impresión digital o bien que se pase a soporte físico, a tela, y luego haya una manipulación. De hecho he estado probando con las dos opciones. Es que a veces creemos que vamos a descubrir muchas cosas y no, porque ya son y están hechas. Es como intentar

descubrir nuevos conceptos, ideas, que ya están pensados. Si cogiéramos cantidad de imágenes de la historia del arte verías que hay representaciones muy antiguas que podrías dudar de si son actuales.

7. ¿Cuáles han sido tus mayores referencias dentro de la pintura? ¿De toda la cultura visual que tienes, qué te ha nutrido o servido más?

Yo tengo influencias de muchos pintores y de muchas épocas diferentes. A ver yo más que decir soy surrealista o soy expresionista, me calificaría como Post-modernista. Ahora te cuento. En el siglo pasado hubo muchos cambios y muy rápidos, aparecieron movimientos que tenían que reafirmarse y se ponían nombres, aunque después solo duraran una semana. Pero no pienso que estos nombres puedan calificar a un artista, porque un artista no solo trabaja un ámbito, una técnica, unos temas concretos, sino muchos y de muchas formas distintas. Entonces, no me gusta la palabra postmodernista porque la encuentro cursi y no me va, pero es para que se entienda del sentido de que puedes beber de todas las fuentes anteriores del arte. Hoy en día tú puedes pasar por la obra de los clásicos, renacentistas, neo-clásicos, expresionistas, surrealistas, abstractos, fotografía, arte conceptual... y todo esto te puede resultar útil. Es inevitable que te influya. Un artista post-moderno es un artista que desde pequeño está acostumbrado a ver obras de un periodo y artista específico al lado de otras de otro periodo y productor, entonces él lo mezcla todo y crea otra cosa. A ver esto se mezcla también con el cambio de la figura del pintor. La figura del artista cambia cuando la iglesia deja de dominar, porque antes era quien nutría a los artistas. En el momento que se pierde este monopolio de poder, cantidad de cosas nuevas ocurren y el arte se democratiza en cierto modo. Cada arte responde a una época en concreto. A veces te pueden preguntar: ¿Qué arte te parece que es mejor? El arte no es ni mejor ni peor. Es arte. Se buscan objetivos pero no avanzar. Contrariamente al que pasa con la ciencia que una vacuna es mejor que la anterior, en el arte se buscan propósitos pero no progresos. Una obra de hace cinco siglos puede convivir con una de actual. Conviven. La magia del arte es que es ilimitado y nunca un tema está delimitado. En arte nunca dos y dos son cuatro, pueden ser uno o tres. Igual que pasa con los mensajes, donde hay una ambivalencia y pueden convivir antagónicos (bondad y maldad a la vez, blanco y negro a la vez...).

8. ¿Qué es lo que hace grande el arte? ¿Qué hace que no desaparezca?

Lo que hace grande el arte y que hace que siempre este es el hecho de que las interpretaciones siempre sean abiertas y que a cada uno le transmita una cosa. Es el lenguaje más humano. El resto de animales no tienen arte, es una de las pocas cosas que nos distinguen del resto de seres. Hay animales que utilizan objetos para hacer técnicas pero ninguno tiene la capacidad de crear arte.

9. ¿Si te tuvieras que definir como pintor, qué dirías?

Es muy difícil de decir, muy complicado. Yo me definiría como que hay muchos más de veinte pintores en mí. Hay veces que me siento expresionista, hay momentos donde me siento surrealista o simbolista. Lo que no soy es un pintor realista. Entiendo que el arte tiene algo más y para ser realista tienes la fotografía. En el clasicismo, sí me siento más próximo, pero porque lo veo un arte más puro. Un pintor clasicista podría ser una respuesta porque implica realidad, emoción, sentimiento y luego una intervención en todo esto. Intentas mejorar o cambiar esta realidad concreta. Hay una cierta libertad. El realismo puro es calcar una cosa como es, ser lo más fiel posible. Si alguien tiene una mancha en la cara, lo pones. Un pintor clásico esto no lo haría, quitaría las impurezas. Pero como te decía también me siento cercano a los pintores surrealistas, simbolistas, expresionistas. En el fondo lo que estoy haciendo yo es una mezcla.

10. ¿De toda tu producción, qué tipo de obra crees que en cincuenta años impactará más?

Espero no haberlo hecho pero si tiene que ser alguna cosa estará relacionado con una obsesión mía: la representación del rostro humano, cabezas. Representarlas de muchas maneras. Algo en relación a esto. Porque yo no soy un pintor – hasta ahora, a lo mejor cambio con el tiempo – que utilice la pintura para hacer denuncia social. Para mí la pintura tiene que ver más con algo introspectivo. De hecho mi obra es absolutamente biográfica. Siempre he sido muy yo, individualista, muy personal, para bien o para mal.

ENTREVISTA A MIQUEL MASCORT I RIERA

Advocat i fundador de la galeria d'art El Claustre, de la qual n'és actualment director honorífic.

Dijous 23 de març del 2017

Realitzada en català

1. Com veu el panorama artístic actual al nostre país?

El veig en una època de frenada per varies causes. La primera la crisi econòmica, que ha afectat no a l'art sinó a tothom. Després, la rèmora que representa un 21% d'IVA. Això és bestial, no es veu a cap lloc d'Europa que la cultura es gravi amb un 21%. Sembla que s'hagi d'afavorir només el futbol i aquestes bandes de música rock, i en canvi a l'art en si, se'l penalitzi. El senyor que compra un quadre, el qual demostra que té una inquietud cultural, el penalitzen amb un 21%. Aquest fet ha perjudicat al món de l'art directament i ha fet que molta gent es tiri enrere.

2. Té cabuda l'art contemporani al mercat espanyol? Tenim un mercat competent?

Jo parlo del que conec. L'art a Espanya és una cosa molt amplia i a nosaltres, a Girona, que és una ciutat molt petita i definida, ens queda una mica difuminada. A les trobades que fem amb altres galeristes de l'estat sempre hi ha qui diu: "en Málaga se vende mucho este artista". Molt bé, però jo estic a Girona i he de procurar pel meu sector i la meva clientela. La funció d'un galerista és apropar l'art a la gent: el senyor que treballa en un banc, el senyor que és mecànic o el senyor que és propietari. És a dir, per una banda apropar l'art a aquella gent que ja està una mica predisposada, però també despertar el gust pel col·leccionisme o de la compra d'art a gent que no ho està. Que en aquest país no tot sigui futbol i comèdies televisives barates, que això malauradament domina molt.

Ara bé, hi té importància l'art contemporani? N'hi ha de tenir, perquè és un sector més de l'art. De la mateixa manera que tenim art figuratiu, que n'hi ha de bo i de dolent, també hi ha de haver art contemporani, que n'hi ha de bo i de dolent. Una vegada un pintor em va dir que eren ells qui aguantaven les galeries, i jo vaig dir: no perdona, aquí el qui aguanta

l'art és el client, és el senyor que es treu diners de la butxaca. Si aquest senyor no es treu els diners de la butxaca ni tu faràs de pintor ni jo tindrè galeria. Fer quixotisme costa molt. Jo he rebut molts copets a l'espatlla de gent dient-me: Molt bé senyor Mascort. Però aquí som dotze persones treballant. Com les pago? Perquè jo no rebo cap subvenció, ni crec que n'hagi de tenir cap. És un negoci particular i ha de funcionar per si mateix. Nosaltres hem de garbellar molt, mirar què pot interessar al públic i només d'aquesta manera puc vendre i pagar el sou als meus treballadors.

3. Llavors vostè, en el fons, només treballa pel que entenc amb art contemporani?

Si. El que passa que el concepte d'art contemporani s'ha tergiversat. Tothom assimila l'art contemporani a aquest art de super-avantguarda. Però jo crec que tant contemporània és l'obra del senyor que fa barques com la del senyor que pinta línies i ratlles. Quan a Barcelona es feia aquella mostra d'art que es deia ArtExpo, nosaltres cada any hi anàvem i agafàvem l'estant més gran. Doncs a mi em sabia molt greu que em diguessin que havíem de transformar el nostre espai i posar-hi art d'avantguarda. L'art és un sol edifici i dins hi ha tota una sèrie d'habitacions on trobem l'art figuratiu, l'art pobre, l'art naïf i tots els altres. No s'ha de diferenciar sinó acostar l'art, en general i amb la tècnica que sigui, a la gent.

4. Com va sorgir El Claustre, senyor Mascort?

Jo sempre dic que la meva senyora quan va tenir quaranta anys li va arribar un altre fill, que és El Claustre. Va ser ella, la idea va ser de la meva Nuri. El seu avi era un gran col·leccionista d'art i sempre va estar molt interessada per l'art i la pintura sobretot. Llavors quan vàrem trobar el claustre al local que havíem comprat, li va venir la idea de muntar-hi una galeria. Has de tenir un local molt gran, molta classe de pintura i de molts tipus. El meu lema és que mai un client se'n pot anar dient que no ha trobat res que li agrada. Aquí tenim tres plantes. L'últim inventari que vam fer al mes de gener, vam comptabilitzar més de dos mil cinc-cents quadres. Llavors si algú ve i em diu: vull una marina. Jo no li puc dir: miri en tinc sis. Si en tinc vuitanta segur que en trobarà alguna que li agradarà. No és un negoci fàcil. Hi ha molta gent que es pensa que és penjar un quadre i ja està. Ara, si a dia d'avui el Claustre continua viu és gràcies al meu fill en Marià. Mira,

quan vaig fer setanta anys, tenia tres fills advocats i ni sentir parlar volien de la galeria. Jo els hi vaig dir, si no la voleu, em traspasso el local. Llavors en Marià, que ja portava molts anys exercint d'advocat, es va engrescar i s'ho va quedar. I ara diu que li agrada més això.

5. Creu que el mercat d'art a Espanya és un sector emergent?

Hauria de ser-ho perquè forma part de la naturalesa humana. L'art ha existit sempre. Ara estic llegint uns llibres maquiíssims de l'art a Catalunya i l'art existeix de segles i segles. No ens podem deixar aclaparar per el futbol i aquestes coses. Jo he plorat mirant un quadre. Una vegada mirant un quadre d'una cala de Mallorca de Joaquim Mir em varen saltar llàgrimes. L'art t'arriba a emocionar, com t'arriba a emocionar la música. I això hauria d'arribar al jovent. S'ha d'educar. Nosaltres estem convidant a grups escolars a visitar-nos. Els hi fem una explicació sobre el que és aquarel·la, pintura a l'oli, què és l'impressionisme i què és l'art naïf, una cosa que a l'estranger, especialment als països nòrdics, és assignatura obligatòria, anar a veure galeries. No podem fer que el món sigui exclusivament tècnic. No hi ha hagut cap campionat de pintors.

6. Tenint en compte que tantíssimes galeries de Madrid han i continuen tancant, què ha de fer una galeria com El claustre per sobreviure? Què heu fet?

No només han tancat a Madrid, a Barcelona al Consell de cent igual. A Passeig de Gràcia no en queda ni una. Els hàbits de vida han canviat. Hem deixat que canviessin. Un ha de tenir la seva pròpia personalitat i la gent ha de veure que tenir una obra d'art a casa és un signe de singularitat i cultura. Segons l'art que hi ha a una casa pots saber qui hi viu. No es pot fer el que fa tothom perquè ho fa tothom. Mira quan encara estava exercint de jutge. Jo he estat més de vint anys exercint de jutge a aquí Girona. Aquesta galeria és de la meua senyora. Doncs el President de l'Audiència territorial de Barcelona em deia: "Miguel, hay gente que tiene din y no tiene don". I és molt cert, hi ha gent que té diners però no té cultura. Què entenem com a cultura, no tenir quadres sinó que vibris amb l'art. Llavors què ha passat perquè hagin tancat tantes galeries? Miri aquí on esta vostè asseguda, abans d'ahir hi havia l'Eudald Camps, el crític d'art. Sap quantes galeries han obert i tancat a Girona des que El Claustre va obrir fa trenta-cinc anys? Quaranta-una galeries. Ara fa dos mesos que ha obert la Galeria Dual aquí al carrer Jaume I, però ha tancant tothom. La

Machado, Art 22, Ramon Vila, Només Art, Punt d'Art, Galeria 22..., tot això ha obert i ha tancat. No és un negoci fàcil. Els últims cinc anys han tancat nou galeries a Girona. Perquè jo per galeria entenc que te una programació estable, que edita catàlegs, que fa llibres, inauguracions. Nosaltres enviem 3.000 catàlegs cada més. Per què sobrevivim? Ens hi hem dedicat de ple. La vivim.

7. Són els artistes els que es posen en contacte amb vostès o són vostès qui contacten amb ells?

Ara mateix són ells, perquè saben que aquí es ven, però en un inici érem nosaltres. Quan es va crear la galeria vam haver d'anar nosaltres al darrera dels pintors però ara són ells qui venen a demanar la sala i amb dos anys d'antelació. El pintor sempre et parla de l'art i la inspiració divina, però vol vendre. Què ha de fer un pintor, viure pobrament? Esperant que fins al cap de setanta anys no sigui reconegut? No. El que passa és que no saps mai que agradarà al client. A vegades fem una exposició i pensem que ens ho trauran de les mans i d'altres vegades passa el contrari. Fins i tot hi ha diferència entre el que venem a aquesta galeria i la de Figueres, i només hi ha trenta-cinc kilòmetres de diferència. La reacció del públic davant d'un quadre és una de les coses que més m'apassionen.

8. Tenint en compte el poder que tenen els col·leccionistes de marca i les grans cases de subhastes, quin espai tenen les galeries d'art en el mercat d'art contemporani?

No és el mateix. Jo veig que la galeria el que fa és apropar els artistes a la gent del 4rt 2a del carrer tal. Promocionar l'art. Que la gent que abans no s'interessava per la pintura ni entrava a una galeria ara no només hi estigui interessada sinó que a més compri. La nostra feina és aquesta: fer créixer i conservar l'interès que hem despertat pel món de la pintura a tants gironins. Nosaltres amb el dia a dia, exposicions, catàlegs, ens hem anat fent un lloc i hem despertat l'amor a l'art.

9. Ha notat alguna diferència entre l'abans i el després de la crisi de 2008?

En quan a quantitat d'obres venudes no hem notat diferència. Ara, sí que és veritat que ara hem de donar facilitats de pagament. Abans venia la gent aquí, preguntava quan valia el quadre i se'l enduia pràcticament. Ara no. Ens hem hagut d'adaptar i donem fins a vint

mesos per pagar. Sigui de l'import que sigui. Si val dos mil, cent euros al mes. Amb això hem aconseguit que aquella persona que se n'anava amb un quadre al cap però no volia gastar-se tants diners de cop, ho acabi fent perquè si pagues mica en mica no es nota tant. Això és un esforç econòmic notable per part nostre perquè som nosaltres qui avancem els diners per tal de pagar al pintor. Clar aquí ni el pintor paga per exposar ni nosaltres perquè exposi. Nosaltres tenim un marge comercial i és amb això que vivim. Fa uns anys el propietari d'una galeria que hi havia al Passeig de Gràcia de Barcelona, allà a l'hotel Magestic, em va dir: "Miquel tu estàs boig deixant pagar a terminis les obres. Qui pugui pagar-ho que ho pagui i sinó que ho deixi." Miri com han acabat: tancant. T'has d'adequar a les circumstàncies perquè hi ha molta gent que te certa inquietud artística i humanística.

10. Si haguessis de definir l'impacte que tenen els artistes del nostre país a nivell global?

A nivell global què és? És una sensació molt ampla, però ser artista a l'estranger està molt més ben considerat que no aquí Espanya. Aquí l'únic que s'ha fet és sacralitzar l'art.

7.2 Annex 2: Obres d'art esmentades

Figura 1. *Femmes lisant (Deux personnages)* (1934) de Pablo Picasso.



Figura 2. *Abstraktes Bild* (1986) de Gerhard Richter.



7.3 Annex 3: Taules i gràfics

Taula 1. Els vint preus assolits per artistes espanyols més elevats a subhastes internacionals al llarg de l'any 2013.

Artista	Fecha nacimiento	Título del lote	Precio en euros	Lugar
Pablo Picasso	1881	Femme assise près d'une fenêtre	33.725.118	Londres
Joan Miró	1893	Femme rêvant de l'évasion	9.953.486	Londres
Juan Gris	1887	Guitare sur une table	6.873.315	Nueva York
Salvador Dalí	1904	La musique or l'orchestre rouge or les sept arts	5.908.123	Londres
Eduardo Chillida	1924	Buscando la Luz IV	4.753.616	Londres
Joaquín Sorolla y Bastida	1863	Buscando mariscos, Playa de Valencia	3.667.526	Nueva York
Óscar Domínguez	1906	Machine à coudre électro-sexuelle	2.491.445	Londres
Francisco de Goya	1746	¡Si yerras los tiras!	1.734.412	Londres
Bartolomé Esteban Murillo	1618	Saint Joseph with the Christ Child	860.687	Londres
José de Ribera	1588	A philosopher holding a mirror	838.568	Londres
Julio González	1876	Tête couchée abstraite	817.265	Nueva York
Fernando Zóbel	1924	Hattecvm	795.478	Hong Kong
Antoni Tàpies	1923	Gran ics gratada sobre gris	769.335	Londres
Juan Muñoz	1953	Sculpture no. 1 (Louisiana original without small head)	491.866	Nueva York
María Blanchard	1881	Nature Morte Cubiste	425.901	Londres
Juan van der Hamen y León	1596	Bodegón con cesta de fruta y plato con cerezas	415.279	Madrid
Manolo Valdés	1942	Reina Mariana	365.321	Nueva York
Jaume Plensa	1955	Alegria I	337.263	Nueva York
Pedro Núñez de Villavicencio	1644	Argolla players	328.380	Londres
Baltasar Lobo	1910	Jeune fille assise de face	319.185	Nueva York